大师经典

隽永纯真，珍藏瞬间

跟随大师脚步 感悟摄影艺术

儿童摄影艺术

[美] 塔玛拉·莱奇 著　　王欧娅 译

人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

VISIT…

LANZAROTE Caliente.COM

跟随大师脚步　感悟摄影艺术

儿童摄影艺术

[美] 塔玛拉·莱奇 著　　王欧娅 译

人 民 邮 电 出 版 社
北 京

图书在版编目（C I P）数据

儿童摄影艺术 / （美）莱奇著 ；王欧娅译．-- 北京
：人民邮电出版社，2010.8
ISBN 978-7-115-23022-5

Ⅰ．①儿… Ⅱ．①莱… ②王… Ⅲ．①儿童－人像摄
影－摄影艺术 Ⅳ．①J413

中国版本图书馆CIP数据核字（2010）第086938号

版权声明

The Art of Children's Portrait Photography, 1st Edition Copyright © 2009 by Tamara Lackey

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, by photocopying, recording or otherwise, without the prior permission in writing from Amherst Media, Inc.

CHINESE SIMPLIFIED language edition published by POSTS & TELECOMMUNICATIONS PRESS Copyright © 2010.

本书中文简体版由美国芝加哥评论社独立出版集团 （IPG） 授权人民邮电出版社独家出版。 未经出版者书面许可， 不得以任何方式复制或抄袭本书内容。

版权所有，侵权必究。

内容提要

屡获 WPPI 国际婚纱人像摄影大奖的塔玛拉·莱奇在本书中将告诉您如何拍摄出完美的儿童艺术人像。 作者从专业摄影师的角度， 阐释儿童摄影的实用技巧， 细致地向读者讲解了如何能拍出好的儿童人像的方方面面， 包括如何应对拍摄对象不可预知的各种情况的经验技巧， 以及如何使照片富有故事性， 更具深度和内涵， 从而提升作品的艺术性。

本书可为渴望拍摄出高质量儿童人像的摄影发烧友提供指导和帮助， 也适合从事商业儿童摄影的职业摄影师阅读参考。

儿童摄影艺术

◆ 著　　[美] 塔玛拉·莱奇
　译　　王欧娅
　责任编辑　王　琳
◆ 人民邮电出版社出版发行　北京市崇文区夕照寺街 14 号
　邮编　100061　电子函件　315@ptpress.com.cn
　网址　http://www.ptpress.com.cn
　北京盛通印刷股份有限公司印刷
◆ 开本：889×1194　1/20
　印张：6.6
　字数：171 千字　2010 年 8 月第 1 版
　印数：1－4 000 册　2010 年 8 月北京第 1 次印刷

著作权合同登记号　图字：01-2009-5217 号

ISBN 978-7-115-23022-5

定价：45.00 元

读者服务热线：(010)67132705　印装质量热线：(010)67129223
反盗版热线：(010)67171154

目录

第 1 章　当代儿童摄影 …… 9
什么是当代摄影？…… 9
当代摄影不是什么…… 11
传统人像摄影依旧占据举足轻重地位的原因…… 12

第 2 章　给孩子们拍照 …… 14
“你跟孩子们处得可真好！”
（如何激发每个孩子在镜头前的表现欲）…… 16
观察与提问…… 17
性格分类…… 19
认识性格类型与多重性格…… 20
容易对别人萌生爱意，对于我们这项职业很有利 …… 33
如果不能自然地激发情感…… 37

第 3 章　基本肖像摄影概述 …… 41
设备…… 41
打光…… 44
构图…… 58
摆姿势…… 63
环境…… 70
地方选得没错，但是…… …… 85

第 4 章　实际拍摄 …… 87
预先做好功课，熟悉客户 …… 87
地点的选择，意义重大 …… 87
你的态度决定一切…… 88
注意——是时候冲锋陷阵了…… 89

第 5 章　拍摄之后 …… 95
如何建立并管理业务流程…… 95
数码处理工作流程…… 96

第 6 章　销售咨询与图片交付 …… 101
为客户提供附加服务…… 101
如果不能自然地对客户进行推销…… 104
销售咨询前的准备工作…… 105
开展销售咨询（非推销）…… 107
收尾…… 110
照片交付…… 110
结束其实更是开端…… 111

第 7 章　广告、营销与推广 …… 112
广告、营销与推广 …… 112
制定营销计划…… 112
选定客户类型…… 112
接触你的目标客户…… 114

第 8 章　价格策略 …… 119
根据希望开展的业务类型而定…… 119
市场中的感知价值…… 119

按拍摄费安排工作计划…………………………………… 120
计算销售成本和时间成本……………………………… 120

小结……………………………………………… 123

员工关系： 内部与外部 ……………………………… 123

错误令人成长 （但要瞄准前路， 避免重蹈覆辙） 124
保持本色……………………………………………… 128
结论…………………………………………………… 131

致谢……………………………………………… 132

作者简介

长期活跃于美国北卡罗来纳州（North Carolina）的摄影师塔玛拉·莱奇，其影像作品因表现力强、内蕴深厚、真实可信、感人至深而被广为称颂，备受褒奖。

莱奇的作品曾被刊登于各类杂志，包括《时尚》（Vogue）、《奥普拉杂志》（O Magazine）、《她》（Elle）、《城镇乡村》（Town & Country）、《玛莎·斯图尔特家居生活杂志》（Martha Stewart Living）、《亲子》（Parenting）、《美食美酒》（Food & Wine）、《浪漫婚庆》（The Knot Weddings）、《宝宝贝贝》（Premier Baby & Child）以及《步入婚礼殿堂》（Inside Weddings）。她还定期为《收养家庭杂志》（Adoptive Families Magazine）、《耐力杂志》（Endurance Magazine）和《卡罗来纳父母》（Carolina Parent）拍摄封面照。她的作品曾在玛莎·斯图尔特秀上展出，且现有的影像作品在全球范围内均有出售。

塔玛拉的作品常出现在《摄影世界》（Rangefinder）杂志上，并且她还定期在全美各地的摄影研讨会以及摄影大会上发言。

前言

开启事业的灵感火花

“成为你本该成为的人，永远都不会太迟。”

——乔治·艾略特（George Eliot）

我十分喜欢这句名言。这句话蕴涵着激发潜能的巨大力量，如果能够施以恰到好处的解读，配合适当的开放心态，任何时候，它都会激励你朝着任何目标迈进。

可能有人跟你讲过他们这样的童年经历——在大概三岁还在摇摇晃晃蹒跚学步的时候，自己就开始拿着相机，逮到什么人、看到什么事物就会噼里啪啦地一阵猛拍。直到如今，他们依旧无法将手中的相机放下。还有一些人会向你描述自己如何欣赏艺术，如何热衷创意，但直到某日拍下某张照片，并从中发现自己所具备的摄影师潜质时，方才明白，通过摄影这一特殊媒介可以令自己的理想得以实现。

也有一些人，他们没有任何创意背景，对艺术也谈不上有任何真正的鉴赏力，但生活中的某些事件却激发了他们的灵感，促使他们拿起相机，捕捉到的画面让他们对生活有了一种全新的认识。孩子的降生是我们经常听到的灵感来源之一，另一个灵感来源就是对你自己的婚礼照片或是家人的肖像照所作出的反应（这反应可能很好也没准儿挺坏）。而有的情况可能会比较触目惊心，比如某个下午，你在祖母的葬礼上仔细地翻阅老照片，这可能会令你第一次意识到图像的魅力竟然如此之大。你会发现，作为一个人生存过的真正印记，图像的保留时间可以长久绵延。

重要的是接下来会发生什么。这份灵感的火花无论有多么明亮闪耀，但它必须能够强烈到足以开启一份职业。

对我而言，这一灵感的火花诞生于我曾参加过的一次简单活动的过程当中，那项活动的目的是让人们思考在生命当中你自己真正热爱的到底是什么。活动内容如下：假设你的生命只剩下一年时间，不要担心这一年间任何医疗方面的问题，你只需要把精力集中在接下来的最后一年，然后决定自己到底想要利用这一年时间做些什么。他们让我想出自己希望在过世之前做成的十件最最重要的事情。当我真正认真投入地去思考这一问题时，我发现，自己简直是茅塞顿开。在我给自己列出的清单上，大都是野心勃勃的重大事件（我还在为去南极洲参加马拉松而跃跃欲试呢！），但这十个梦想之一则是一项非常简单的内容，我写下的是——完美的家庭摄影。

这项任务看似简单，但其实还是有点棘手的。我不仅希望能够拥有自己一家人的完美家庭照片，而且实在很希望能够由我自己来亲自拍摄这些家庭照片。直到我明白“完美”一词的真正意义之时，我才意识到拍摄“完美”的家庭摄影有多么困难，这对我来说简直犹如当头一棒。毫无疑问，曝光必须要精准合宜，服装要搭配到位，背景布置也发挥着重要的作用。但是，最最关键的一点是，我希望自己的每一位家人都能够以真实面貌出现在照片之中。我希望看到丈夫身上那种刚柔并济的魅力……但同时我也希望他的头发看起来帅气十足。我希望看到女儿捧腹大笑时皱着鼻子的俏皮模样，但我也希望她的头部能够再前倾一些，好让我能够最大限度地捕捉到她那忽闪闪的大眼睛里的熠熠光芒。我希望狗狗能对着我露出它那副吐着舌头眯眯笑的可爱表情。但我也知道，我只有在它凑近我丈夫的那一刹那才能捕捉到这种甜美的温情画面，因为只消几秒钟之后，狗狗就会四仰八叉地赋在他身上，想要努力让他给自己挠肚肚。

我所希望的，不仅仅是将家人的影像记录在完美的照片上，更在于捕捉到他们展现真我的时时刻刻，而这份“真我”正是我对他们的心之所系。关于这件事，考虑得越多，我也就越发地意识到，我不仅想要为和自己最亲近的直系亲属拍摄照片，我还想为由此延伸出去的大家族以及朋友们的家庭进行拍摄。我知道，“全面捕捉，综合影像”是许多人真正想要拥有的照片——对他们而言，这才是理想的家庭摄影。而后，我发现自己对这份真实、美好摄影所带来的挑战充满无比的热爱。正是意识到这一点，让我为自己开启了一项全新的事业。

业务总结以及当今的工作室发展现状

在我意识到自己已成为一名摄影师之前，我的生活是截然不同的。毕业于美国迈阿密大学的我，主修大众传媒，辅修专业则是艺术史。幸运的是，我以全班名列前茅的成绩毕业；不幸的是，我背负了巨额的助学贷款需要偿还—而我，实在不想在往后的二十多年里还过着举债度日的生活。结果就是，我放弃了自己对艺术的那份热忱，改为接受了另一个职位，走入了一家大型管理咨询公司。

就职于埃森哲（Accenture）的经历，令作为变革管理顾问（Change Management Consultant）的我收获了商业基础方面的良好教育，我的工作主要着眼于诸如大公司内商业变革中的人力方面问题，其中就涉及了我后来也曾经供职数年的 AT&T 公司。诸如过程改进背后策略（基本上就是学习实现某一目标所需要开展的一系列行动并确定出最精简高效的执行方式）之类的概念学习令我认识到，众多机构其实都是依赖于某种特别方式来对每日开展的相同工作加以管理。对于眼前所做的工作，如果不能给予应有的关注，不能意识到步骤一对步骤三所产生的效力，那么，要么是你在摸索前行的过程中制定出新的规则，要么就是你对日常的工艺流程做出调整——而且是要即时调整。在工艺流程中适当采用标准化体系，同时，更重要的是让人们采纳、遵循预定的流程——这样做，将会大幅度地减少时间、节省人力、降低压力，并最终实现金钱的节约。

关于开源节流，我获益良多。我开始明白，你省下的时间越多，你就越应该拿出更多的时间和家人朋友一起度过。你节省的人力越多，你就越应该拿出更多的精力投入到每日生活当中。你避免出现的压力越多，你也就越加能够从自己的工作中以及每天联络的这些人身上体会到更多乐趣。而且，你节约下来的金钱越多，你也就能够实现更高的利润水平，并因而令自己事业的未来更加稳定，令自我价值、自信把握以及工作带来的幸福感得到提升。所有这些节省下来或是避免出现的内容——时间、努力、压力与金钱——每一样都会直接转化为你生意上的额外收益。

利用经过证实的流程方法使工作抛却以往的费力艰难转而更加轻松智能，这一理念对于我未来数年的职业道路来说意义重大。当我以摄影师的身份开始一家小型公司的运作时，我发现，自己对这份事业的全情投入，好似运营一家庞大机构一样，精神饱满地准备一展身手。

你所能够学到的内容

不是自卖自夸地吹嘘这本书有多么的出色，但是，在我以新手摄影师的身份初次展开自己的摄影事业之时，我是多么希望能有这样一本综合全面的参考指南在手边，尤其是在我努力想要理清楚自己的基本工作流程的时候，而在打造自己工作室的过程中，这种渴望愈加强烈。要了解的东西太多了——而需要预防、避开的东西同样的多！无论是要开拓新事业，抑或只是要对眼前的事业加以改进从而使自己的企业更加成功，令个人抱负得以实现，你都会发现，这本书堪称一处绝妙的谋略资源。

省下的时间越多，

越应该拿出更多的时间和家人朋友一起度过。

当然，学习摄影的基础知识（或是学会令已掌握的本领更上一层楼）实为关键，但我还是忍不住要对理顺企业模式的重要性加以强调，采用正确的方式可以令你的每一工作步骤更加合理精简，提高效率，流畅进程，避免每日的点滴小事累加堆积成为额外的负担。学会如何以巧妙工作取代费力挣扎，配合专门针对摄影业务的方法措施，不仅能够令你体验到无比轻松自如的工作过程，更能够帮助你在现在与未来若干年间享受到自己这份工作所带来的无穷乐趣。

第 1 章

当代儿童摄影

什么是当代摄影?

关于当代风格人像摄影的描述，我们已经听过多种说法。这些描述通常都选取了与传统摄影的一般观点进行直接比较的立场：即当代人像摄影没那么装腔作势，不会生硬造作，更加自然，更富表现力。

相对于传统人像摄影，当代人像摄影通常被认为是一种更加鲜活和独特的方法；在探寻新颖刺激的捕捉拍摄对象的方法上，当代摄影被认为较具有开创性。摈弃简单的灰度影像，转而运用更为生动的黑白色调，强调铂金色调和暖巧克力色，这是当代摄影的一大普遍特征。此外，彩色图像的表现往往也更加明亮，富

与传统人像摄影相比，当代人像摄影没有以前那么装腔作势，不再生硬造作，更为自然，更富表现力

有活力；展示出的场景对照更为强烈，且呈现的质感经常比较有趣，引人注目。诸如云隙阳光塑造渐层色彩、夺人眼球的画面构图以及引人注目的虚光晕映之类特殊技巧的多重运用也十分常见。当代摄影的另一个标志性特征就是对于强烈、清晰的近摄特写镜头的运用，而且还会经常使用广角和渐浅的景深来捕捉拍摄对象。除此之外，还经常会大量用到 Photoshop 软件的处理工具对照片进行美化修复，这类工具能够带来精美极致的效果，但有时也会令我们感到有点束手束脚。

更重要的是，当代摄影师强调情节表现和情感宣泄的重要性，同时也十分注重摄影师与拍摄对象之间的关系互动。当代人像摄影也被称作生活摄影，这种摄影风格强调的不仅是如何去捕捉，而且还要强调捕捉的是什么——即“更多点滴瞬间”，而不是“人为制造的假象”。当代摄影师不光会拍摄孩子咧开嘴巴的灿烂笑容，也会用镜头捕捉他们拧着眉头皱着鼻子耍性子的模样。当代人像摄影的真正意义不仅在于捕捉一个人的外貌影像，更在于真实地反映这个人的个性特征——发脾气的怒容、做白日梦的痴态、呆呆笨笨的神情、古灵精怪的举动等，一切的一切，全都是摄影师镜头捕捉的对象。

颇有造诣的当代儿童摄影师还有另外一大显著特征，那就是拍摄场地不受限制。当代摄影师具有随时随地拍照的能力，而其中的佼佼者更是擅于在自然光线下进行拍摄。因此，他们总是不断寻找有创意的拍摄手法，对拍摄场地加以充分利用，从而实现最精彩的作品效果。

对于这种摄影风格，人们的常见反应往往都是充满喜悦的认同感，你会听到一个妈妈说，“真是把这小子拍得活灵活现啊！”或者是，“瞅瞅这张照片！我太喜欢咱们一起哈哈大笑的样子了”。摄影师不会叫孩子们正襟危坐，而是让他们自由自在地敞开了玩耍，彼此自然互动。当代摄影是一项综合的艺术，把握先机、寻获背景以及掌控光线各种技巧相辅相成，从而创作出富有冲击力且动感十足的影像照片。

摄影师让镜头中的孩子自如挥洒，轻松表现

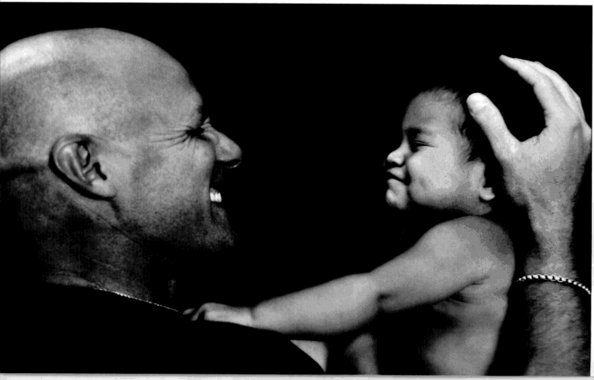
当代摄影不是什么

当代摄影并不等同于为某个家庭拍摄的商业图片库摄影。在商业图片的拍摄过程中，拍摄对象需要摆出某种表情，做出某种反应，为了唤起你希望在图片中呈现的准确反应，摄影师会用到“你们在一起，特别特别开心哦”，还有“他的话让你忍不住哈哈大笑”这样的话来激发拍摄对象的表现。

就其根本来说，当代摄影的真谛在于捕捉真正的情感流露。因此，作为摄影师，你职责的一部分就是需要你带着一种直观的精神面貌投入到创作过程之中，这样，你就能够通过对话和观察对拍摄对象全面了解，并体会到多个拍摄对象之间的情感与互动关系。接下来，你就需要凭一己之力来获得他们的充分信任，为他们拍出真实如常的照片。

很多时候，你会发现，在拍摄过程中，一些父母对子女说的话完全与你满心想要达到的捕捉真实反应的目的背道而驰。你可能会听到父母们喊着“跟你哥哥一块儿笑啊！”、“说‘茄子’！”或是“高兴点儿，要不然可没有冰激凌吃！”这样的话。一旦有这种情形发生，那么非常可能的情况就是，这些父母根本不明白你在这一通忙活所求为何。很多人在看照片的时候，心里

发自肺腑的反应与情感正是当代人像摄影的灵魂所在



都如明镜般地清楚，自己其实是被框在了某种特定的风格里或是某一特别的摄影师的作品路数当中，但却根本搞不清楚为什么会这样——更不用说这一切是怎么制造出来的。

因此，你的另一项工作就是提前给客户打好预防针，解释给他们听，你的目标在于随着他们的一举一动——甚至是在某种哄诱之下做出的举动——将他们的表现与情感一一真实记录。如果他们赞同你的观点，那他们通常就不太会去刻意控制自己的表现与反应。如果必要的话，你还可以彬彬有礼地提醒他们，正因为被你的作品所吸引，所以他们才聘请你来为他们拍照，而之前的作品也是由你自己的方式制作完成的。不得不开口打断父母们喋喋不休的各种要求实在不是件容易完成的差事，而只需对你的方式稍加介绍和解释，你就能够顺畅地开展拍摄，避免其间因为频频被打断而出现的很多不和谐音。

传统人像摄影依旧占据举足轻重地位的原因

比起当代人像摄影，传统人像摄影更为拘束一些，无意识的自然流露往往也更少一些。了解到这些常识，在拍摄生活肖像时将对你大有裨益。因为，在为每一幅传统照片构思设计时，都需要进行一番细致思考与规划，要想获得成功，就必须对布光、摆姿势以及构图这些艺术基本元素有着深厚透彻的了解。在生活摄影当中，你同样也会希望达到这些艺术目标，但是，不同于针对每项元素一一规划的做法，现在，你需要自己肩负起职责，将眼前自然而然发生的一切在瞬间捕捉下来。

实际上，由于当代摄影对于主动观察的依赖性相当大，因此，通过传统教授方式学会相关技巧可能会是更为关键的一个要素。涉及到布光问题的时候，这一点更是无比重要。完美的布光是摄影当中至关重要的一个部分——在英文中，摄影“photograph”这个词的字面意思就是有光的绘画或图画（来自于希腊语的词根photos[光]和graphos[作品]）。学会如何正确、自信地对光线加以利用和控制，将会给你艺术生涯的方方面面都带来帮助。

了解过往究竟意义何在呢？摄影是一门艺术。经历数十年发展，摄影才得到广泛认可，而今时今日，更是人们眼中当仁不让的一个艺术门类。因此，如果以绘画来做比拟的话，无论你的创意理念有多么的奇妙，你还是需要了解构图的基本原理、技法，才能令笔下的画作栩栩如生。

一旦你进入到了艺术创意所遵循的关键阶段，对各项法则了然于胸，不再需要对这些问题思前想后，那么此时的你就可以真正自信地实践自己的手艺，尽情挥洒天地了。拥有了足够的知识，经历了相当的实践，你将会实现质的飞跃，晋升到一种得心应手、毫不费力的境界。你会拍出完全符合自己预想目标的照片，在光线转换中腾挪自如，在紧张忙碌中转换镜头，并且随着眼前的场景一幕幕展现，轻松自在地做出相应的反应。

优秀的肖像作品中那些传统元素依旧适用，只不过，在当代风格摄影当中，你会更多地在这些元素自然而然发生、流露的时刻将它们捕捉下来（而不是采取对它们进行规划执行的做法）

当达到此等境界时，你就会在自己的作品中表现得更为大胆，更富创意。正如老话所说——“若要打破规则，必先了解规则”。可以说，在当代摄影中，掌握传统人像摄影的各项法则其实变得更加重要，因为在试图以一种新鲜、新颖的方式拍摄未知的景象时，你所不能控制的因素也会相应增多。只是为了达到“与众不同”而以与众不同的方式进行拍摄，得到的结果并不总会是引人注目或趣味十足的。如果你是以一种引人注意的方式来展开拍摄，采用的是一种独特新颖、令人难忘且真正原创的方式，那么你也会发现，在这一过程中，你同样运用到了许许多多的传统摄影理念——只不过你还配合上了自己的个人视角，并且以自己的现代思维对其加以解读。

是的，你当然可以兴冲冲地跑到外面一通猛拍，然后回来打开 Photoshop 尽情“修片”——很多摄影师都是这么做的。但是，当时就采用适当曝光用相机一气呵成拍出的照片始终在画面的整洁度和匀称度方面更胜一筹。此外，可能你还不知道，如果在工作量已经爆棚的情况下（两天之内要给客户交出 10 组照片），你还使用 Photoshop 修片的做法，那么要不了多久你就会被这排山倒海的修片工作压趴下。

第 2 章

给孩子们拍照

"你可了解自己？

你是奇迹降临，独一无二。

往昔数年，白驹过隙，

从未有其他孩子，如你一般。"

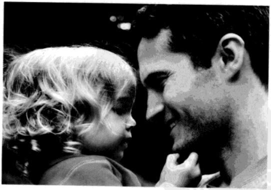
——帕勃罗·卡萨尔斯（Pablo Casals）

孩子，就好像降临人间的奇迹一般。千真万确。这个小生灵，带着自己的肢体特征、心理个性、独特的眼眸色彩和光泽，不知从这个世界上的何处而来。当然，孩子们的出处肯定是有处可寻的——有人说他们是天堂的恩赐，有人说他们是子宫的赠予，还有人说，只在一眨眼间，他们就翩然而至——但不论你相信何种说法，一个新生的孩子都是我们眼中最大的奇迹。

将一个孩子带入你自己的生命之中不啻为打开了一个充满惊异的盒子。我自己育有一个孩子，并且领养了一个孩子。在他们各自初次降临我的生活的时候，都是我生命中最富戏剧性的时刻，给我留下了永远难忘的印象。

每当我和一些初为人母的女士们倾谈的时候——她们当中很多人在怀孕期间的留影都是由我掌镜的——她们都会谈到自己的生产体验、家中做出的新的调整、一家人面对这全新的小人儿时那半惊半喜的个中滋味。这是她们的故事，她们每个人都经历了从女人转变为母亲的那一番不可思议的体验，而这一切的一切，究竟意义何在，依旧令她们略感晕眩。对于男人来说，情况同样如此。每当新近晋升为母亲的女士们来到我的工作室，她们也会带上自己那情绪高涨、快乐满溢的另一半。初为人父的男士们感觉自己取得了无法言喻的伟大成就，为新生命的降生而欣喜若狂，对自己那喜爱至极的小宝宝身上的每一样独到的特质都如数家珍，滔滔不绝。

而作为摄影师的我们，责无旁贷地需要肩负起无比重要的职责，记录下他们生活中的这一重大的转变时刻，当然，能有机会执行这样的任务，我们也真真正正地感受到无上的荣耀。



上图和对页上图 要想拍出重要关系之间的那份亲昵、亲密、亲切的感觉，获得拍摄对象的信任至关重要

当人们对你产生了信任，他们就会在你面前完全放开，并将他们之间关系的真实本色展现出来

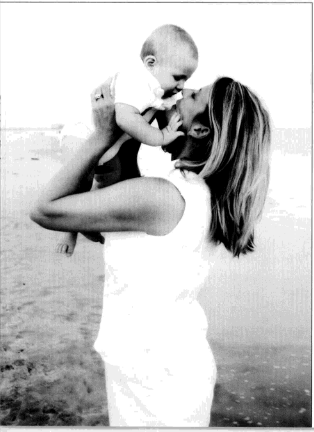
“你跟孩子们处得可真好！”（如何激发每个孩子在镜头前的表现欲）

在做给孩子拍照之前的准备工作时，有两个很棒的方法可供我们使用。第一种方法就是针对孩子预先做好功课，了解每个特定的孩子会对怎样的事物产生最佳反应。要达到这一目的，有两种方法可以实践。

在实际操作之前将此类信息发掘出来的最佳也是最简单的方法，其实就是咨询他们的父母。在下一页当中，我们列出了一些非常有用的问题。对这些问题加以运用，你不仅能够了解到自己将要拍摄的对象身份，而且还能够对如何才能为他们拍出最佳影像了然于胸。你会知道自己应该采取怎样的定位，从而让对方给予你充分的信任，使你能够在挥洒自如间拍出他们那种至亲关系——如父母子女或兄弟姐妹——当中的独特的热烈亲昵的感觉。

第二种方法就是在与孩子碰面的时候随机应变，采取因人而异的方式与之相处。随着你与孩子打交道

的经验愈加丰富，你会对此愈加的得心应手。了解各种不同的个性类型，你将能够学会如何采撷到拍摄对象身上那种独到的气质，并在按下快门的一瞬间将其细腻平顺地表现出来。对于很多人来说，这样的做法自然而然，他们对于与孩子打交道以及学习更多激发孩子镜头表现感的方法满怀兴趣。而对于其他的一些人来说，他们往往将兴趣点更多地投注在了摄影的技术层面，而与镜头前孩子们之间的直观联系会少一些。尽管如此，并不意味着你就没法激发、捕捉到他们的真我表现。你只不过需要再多学一学，如何有意识地发掘出其他人可能会在不知不觉间就能感悟到的那份灵动与温情。



观察与提问

尽管孩子们似乎可以被归为一类，但大体上说，他们还是各具特色，各有不同的。哪怕你觉得自己已经把他们拿下了，但他们往往还会表现出你之前根本想都没想过的某些行为。

掌握两种技巧能够令你获益良多。首先，尽管一直以来你的直觉可能让你在工作中如鱼得水，所获颇丰，但你还是可以学习试着去调整、转变一下自己的直觉认识，真正去体味、领悟自己的拍摄对象。其次，你还可以学习如何真正读懂大多数小孩子的多重混合个性——当然，这样的做法会帮助你顺畅无阻地完成你的拍摄。这样还能够给你带来额外的益处——它能让你知道如何深入体察孩子那多重个性当中占据主导地位的显著性格，因此，你也就能够与他们展开最佳互动，实实在在地拍出他们的真我风采。

因此，在开始动手之前，先来了解那些能够激发他们真情流露并展现自我的因素吧。他们有哪些小怪癖，他们喜欢什么，讨厌什么；什么东西令他们着迷，又是什么令他们心生不快掉头就走。很有可能，你会学到一些意义非凡的东西，而你也会相应地对自己的行为作出调整。预先提出详细的问题可以帮助你避免在拍摄中出现力不从心、做无用功的局面。比如，从母亲那里，你可以了解到她那 18 个月大的女儿每当受到惊吓就会嚎啕大哭，那么你就知道，可以跳过躲猫猫游戏了。

寻找那些令拍摄对象真情流露的因素

捕捉到情感的流露是当代肖像摄影的关键要素之一

在拍摄前一天进行一番对话是个较为有用的做法，但你也应该在拍摄开始前预留出一点时间供双方聊一聊。这样的对话令你有机会在开始真正拍摄之前对孩子稍作观察。下面的内容就是在面对初次合作的孩子进行评估时需要提出的问题以及需要观察的方面。像这样提出一系列问题只消花上五到十分钟的工夫，但得到的答复则能够赋予你强有力的武装，令你在将镜头对准拍摄对象时更加如虎添翼，佳作频现。

1. 假设我们在他刚刚睡醒一小时左右的时候就开始拍照，你觉得我们能“拿到”多少时间呢？是在我们初次见面的时候他就能够给出最佳表现，还是说他得需要多一点时间才能够放得开，活跃起来呢？

2. 他是喜欢成为关注的中心焦点，还是说更喜欢融入到背景当中呢？

3. 他是个平和、安静、郁郁寡欢的孩子，还是个闹闹嚷嚷、活力十足的小家伙呢？还是说介于这两种状态之间呢？

4. 她会很容易陷入幻想、神游太虚吗？还是说她很警醒、精神集中、专心致志、兴趣十足呢？

5. 他会动不动就哭吗？他哭起来是那种安静地抽鼻子，还是震破耳膜般地哭天抢地呢？还是说他不太可能在你面前表露负面情绪，只是把这份情绪掩藏起来呢？

6. 她是个情感充沛、喜欢搂搂抱抱且喜怒形于色的孩子吗？又或者她个性独立、乐于保留自我空间且不愿意有过多的身体接触呢？

7. 接触到新事物、新地点以及新经历时，他的情绪会立刻兴奋激动起来吗？还是说他得花点时间慢慢感受、接受这一切？又或者是他对这一切非常抗拒呢（例如，“从不”接受）？

对于上面提到的种种行为，你可能已经早有自己的认识与感悟，但多多了解一些父母给出的反馈信息真的能够令你所捕捉到的或诱发孩子表现出来的画面表情更上层楼。就好像在面对一个不喜欢接受惊吓的孩子时，你不会跟她玩儿躲猫猫的游戏一样，同理，如果一个小姑娘不喜欢自己的个人空间受到打扰或是不喜欢受控于人，那么你肯定也不会叫她的哥哥用亲亲、抱抱这样的行为来哄自己的小妹妹开心。同样，如果你知道某个孩子过不了一会儿就会累得不行，精疲力竭，那么你可能会选择只用半个小时就完成拍摄。你可以用活泼积极的姿态开始拍摄，在孩子的情绪还没有变坏之前就将他的笑容及时记录下来。

性格分类

在和孩子们共事的时候，个性分类是一种可供我们使用的作用显著的技巧。“分类”的使用有多种方法，但其中最广受认可与接受的方法之一就是迈尔斯•布里格斯的性格分类法，这一方法最初是由卡尔•荣格创立，后来由凯瑟琳•迈尔斯和伊莎贝尔•布里格斯•迈尔斯进行了大量的细节扩展与充实。从保罗•蒂戈尔与芭芭拉•巴伦－蒂戈尔所著的《天生天养》（Nurture by Nature）（利特尔－布朗图书公司 Little, Brown and

经典的咧嘴大笑。嗯……静待这样的画面出现吧

发自内心的笑容

Company 1997 年出版）这本书当中，我们可以找到关于对孩子们进行个性分类的丰富信息。书中的作者将分类描述为“一种了解人们行为方式间巨大差异的体系”。依据这一理论，一种性格类型由四个性格维度所构成：

外向/内向 换言之，人们如何受到激励，汲取能量

感觉/直觉 换言之，人们能够自然而然地注意到并记住何种信息

思维/情感 换言之，人们如何做出决定

判断/知觉 人们如何组织自己周围的世界

尽管书本或在线信息可供参考的资源还有很多，但通过这些内容，你可以很容易地令自己熟知各种不同性格中这些组成要素的详细定义。如此一来，在与某个孩子第一次接触的时候，你就能够更为轻松地了解到自己面对的这个孩子的内在个性。关于性格分类的种种引人之处，其中一方面就在于，两个人哪怕在这四个要素中的三个方面都完全一致，也会因为那仅有的一方面差异而导致个性迥然不同。

悉心打量，仔细审视

认识性格类型与多重性格

表演者或超级巨星。这类孩子是那种可以引爆镜头的小家伙。他们大多活力四射，时时刻刻都乐呵呵的，对任何事情都充满了好奇与兴奋。从他们口中，你总会不断地听到，“帮我把我现在这样子拍下来哦！现在看着我啦！瞧瞧这个”。

这类孩子会给我们带来无穷乐趣，但你需要注意的是不要掺杂过多的表演因素在里面。你的画面中可能会遭遇到很多“茄子”式笑容，这可是在当代摄影风格中应尽量避免的现象。你的目的在于设法追寻、

捕捉到孩子们发自内心的笑容，他们那份自然而然产生的兴奋与激动。在面对镜头前自然的表现者时，在他们向你展示出开怀大笑时，往往是你按下快门捕捉画面的良好时机。在他们盘算自己的下一番表演时，或是他们将注意力由自己的行为转移开来，正因为其他某个对他们来说颇有意思的事物而琢磨得津津有味之时，你会从他们脸上发掘出更多更加自然的笑容。跟孩子展开一番对他们来说饶有兴趣的对话，那么你也就成为了那个令他为之倾倒的对象，吸引他的全盘注意——而这类孩子往往以小男孩居多。

“盘算着自己的下一番表演时，

更多更加自然的笑容就会浮上他们的脸庞……”

时不时地将相机从你的面前移开，让镜头前的孩子给你讲个故事，而你则应该试着在不知不觉间进行拍摄，无论谁在讲话，都不要让拍摄破坏、中断你们之间的对话。你还可以拍摄下对面表演者脸上那种幻想一般的神情，不过这通常都是在拍摄临近尾声的时候才进行，这时候的孩子可能情绪终于稍稍平静了下来，也可能正在开始伺机开展自己的下一番冒险呢。

这里的一个重要提示就是，不要早早就把相机收起来，等到真的从孩子身边走开了再想着收拾相机吧，因为在你将全套照片呈现给客户之时，那些絮兮兮的“边缘时刻”影像很可能会与那些哈哈大笑、咯咯傻笑的画面形成完美的互补，取得相得益彰的效果。

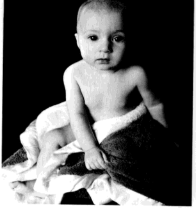
腼腆害羞的孩子。这类小孩真的很害羞。她可能会在拍摄过程中才稍稍活跃一点，但绝不会朝着你那淳朴傻傻的面孔肆无忌惮地大笑大闹。这里我们给出的重要提示就是，你可以转为更多地捕捉他们那些令人难以置信的凝神静思、深情流露的表情——他们仔细打量你的时候那双充满疑惑的大眼睛，或是紧张地左顾右盼时那令人难忘的上下忽闪的浓厚睫毛。当你真正捕捉到一份甜美可人的微笑或是天真率直的傻笑时，效果是不言而喻的。

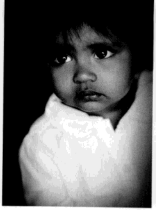
在面对非常腼腆的孩子时，一个很重要的做法就是对他们采取小心谨慎的对待方式，态度温柔、语调平和，并且一定要获得他们的信任。在这里，对自己的语气语调多加注意，可能会带来超乎想象的卓越效果。我们应该努力让自己保持和蔼、轻柔的态度，对孩子们给予足够的鼓励。记住，腼腆至极的孩子可能一直以来得到的关注都比别人要少，而原因可能就在于别人认为他们会更乐意独处。我们应该以和蔼的态度保持对他们的关注兴趣，并不时拿出自己的点滴与他们分享。这样一来，激发起他们的兴趣也就会更容易一些。

这也正是切实了解自己的拍摄对象的重要意义所在：对于超级巨星型孩子来说效果卓著的做法可能在那些无比小心谨慎的孩子身上会产生适得其反的效果，结果事与愿违。

善于互动的孩子。会互动的孩子喜欢与身边的人进行表达与交流。他们心中充满好奇，对各种事物都怀有兴趣，通常还知道很多他们乐于背诵下来拿到人前讲述的奇妙现象（“你知道东非的蜥蜴幼仔在刚出生的第一周里会吃掉多达自己三倍体重的食物吗？”［这可完全是虚构的事实］）。这类孩子还总会问为什么——不停地问——而且总有无数有趣的故事要与人分享。

那些凝神静思的
深刻表情





孩子们把头歪向一边，侧耳倾听你的讲述时，你往往能够捕捉到大量的热情、恳切的神情与表情，以及美妙的眼神接触与那份专注的样子。小家伙们终于讲完了自己最新的故事时，忍不住想要看到你被他口中讲述的那种尖翅橡皮鹅狗（当然也完全是捏造的啦）全然迷住的样子时，你更能够记录下此刻他们脸上那洋洋得意、无比满足的笑容。

上页图 运动中的互动感

上图 美妙的眼神接触，精彩的注视

下图 小憩竟也如此迷人

敏感的帅小伙，非常善解人意

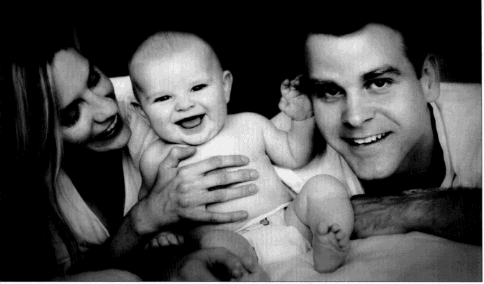
但是，你也应该多加注意，不要在一系列的照片中，拍摄过多的类似表情，因为在拍摄过程当中，彼此的互动交流其实相当的多，应避免单一片面的现象出现。我们应该把握这个良机，运用一下“惊奇”策略或是一些有意思的消遣娱乐方法，它们将会帮助你捕捉到更多更丰富的表情与笑容。懂得互动的孩子们通常都很乐于尝试新鲜事物，比如说让他们发动全力绕着树跑，争取打破目前由来自西南省份萨斯卡楚万（Saskatchewan）的猫头鹰斑点蓝松鼠所保持的世界纪录，或者是看看它们是否能用西班牙语数到 20，一次磕巴也不许打，而在他们脑中回想每个数字并且停顿片刻琢磨“catorce”(数字14)的正确发音时，你刚好可以按下快门，记录下他们那全神贯注的表情。

只需一番热身就能活跃起来的孩子。那些只需要经过一番热身就能活跃起来的孩子，其实正是摄影师的绝拍摄对象，往往能够帮助我们达到事半功倍的效果。你只需要记住给他们一些时间，让他们来熟悉你，习惯你。一旦最终他们同意让你了解他们真正自然的状态，你就能够捕捉到他们完完整整的一系列表情，而且还可以在旁边观察到他们与其他人之间的互动。不过，一定要注意控制预热阶段的时间。如果你过于心急地投入其中，那么可能就会让孩子的心绪偏离轨道，最终导致他们对你的疏远。

我曾经觉得自己在与孩子"套近乎"的技巧这方面已经炉火纯青了，直到我第一次接触到5岁的艾米丽和3岁的安迪。见面时，我跟他们说"哈罗"，打招呼，他们也以腼腆的微笑来回应我，然后我开始和他们时不时地闲聊几句，好让他们习惯镜头和我的拍摄风格。过了一会儿，我笑哈哈地告诉艾米丽，说她的眼睛看起来好像猫儿的眼睛一样（千真万确，确实如此！），我想听她喵喵叫上几声。接着，我轻轻地吼了一下，用我的"爪子"拍打了她一下。以往每次我对其他小姑娘采取这样的行动，对方都会哈哈大笑起来（可能只是为了消减我的尴尬）。至今我仍然认为，如果我哪怕再晚5分钟伸出我的"爪子"，艾米丽也会笑起来。但很不幸，当时我对她所需要的热身时间估计不足。艾米丽的眼中瞬间充满了泪水，变得惊慌失措起来。她尖叫着冲到了妈妈的身后——拼命想要躲开这个像恐怖的母狮子一般朝她吼叫的怪物摄影师。事与愿违，我的做法起到了适得其反的作用。当然，在后面的整个拍摄过程中，我肯定要采取更加温和的态度与她交流互动。同时，我也把这番经历当作一个绝好的教训珍藏起来，那就是：孩子们的预热阶段应该贯穿始终。

欢快活泼的孩子。有一本非常精彩的书，名为《培养欢快活泼的孩子》（Raising Your Spirited Child），作者是玛丽·西蒂·科辛卡（哈珀出版公司2006年出版）。作者的主旨在于，更加热情、更加敏感、更有洞察力、更能坚持不懈、更加活力充沛，其实在很多孩子身上

观察你的拍摄对象，你永远不知道孩子们会出人意料地做出什么令人惊喜的事情来



左图 尽管因为生病而不得不重新择期拍摄可能会给大家带来或多或少的失望，但是，身体无恙的孩子在面对拍摄镜头时会更容易展现出美好、自然的情绪来

下页图 另一方面，一时半会儿的坏情绪和小脾气，有时候也能够成就令人难忘的影像记录

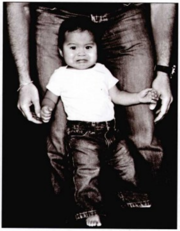
都能充满了“更多可能”。简单地说，这一理念所表达的思想就是，长久以来，孩子们都被打上了“难以合作”的标签，而实际上他们只不过是“与众不同”而已。

将孩子们的感受当作无理取闹而置之不理的做法，对于拍出精彩的照片来说并无帮助。

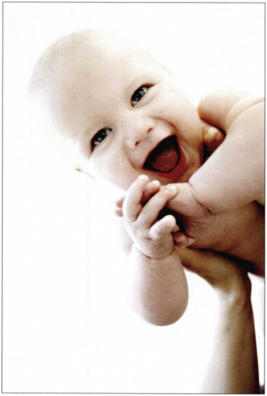
例如，属于这种性格类型的孩子，在面对某些情况时，可能会经历较长时间的受挫、沮丧的阶段，而这种情形带给其他孩子的可能只是微乎其微的一点困扰。但是，直接就将他们的感受当作无理取闹而置之不理的做法，对于为这个孩子拍出精彩照片来说，不会给你带来任何帮助。在跟这类孩子进行沟通的时候，你需要采取一种有别于平常的方式——此外，在接收来自他们的沟通信息时，可能也会需要实施与众不同的方式。

欢快活泼的孩子所需要的，可能只是来自你的更多的真正蕴涵关注的回应——之所以要给出这样满怀关心的回应，其实理由很多。首先，这些孩子很少处于平心静气的状态，你也需要让自己进入热情洋溢的状态，这其中定能令你感受到摄影的乐趣。（你只需要明白，自己需要多花些注意力，努力读懂他们，从而避免出现拍摄工作早早地就宣告结束令大家扫兴的局面。）其次，也是给我们带来最大益处的原因在于，你掌握着一个千载难逢的好机会，向孩子的父母展示，为他们的孩子拍出精彩绝伦的照片，其实是一项可以完成的任务。当看到由你呈现出的那些蕴涵深厚洞察力的美妙影像时，比起一般的客户来说，那些欢快活泼孩子的家长往往会对此产生更加深刻难忘的印象。很多时候，你面前的多数客户都未能亲身体验这样的成果。因此，他们将会对你为此付出的时间与努力满怀感激。

处于病中、疲惫不堪或正处在四小时间歇性脾气发作中的孩子。当客户的孩子处于病中或是感觉身体



泪珠滚滚，真情流露



上图 投入真情实感在你的拍摄对象身上，这样能够帮助你迅速、直观地与他们建立起联系

不适时，为了确保作品有始终如一的高质量高水平，你应采取的最有效的行动之一就是鼓励他们补拍。当然，孩子们自然是适应能力很强，活力恢复得很快，但就算是世界上最无忧无虑的孩子，也可能会在感觉难受或不适的时候陷入茫然消沉的状态。有时候，一些客户会努力地以“打气加油”来抗击疾病状态，因为——无论出于何种原因——他们希望拍摄就在当下，立即展开。此时的你，应该令他们的心情放松下来，并且让他们知道，你会在双方便利的基础上尽快重新安排一次拍摄——但是，你一定要尽最大努力鼓励他们延期拍摄。这其中有三方面的原因。

1. 孩子生病了。生病会很难受，让他休息一下吧。

2. 孩子生病了。疾病会传染——要是你也病了，那么你手中其他客户的拍摄工作也将不得不推迟。

3. 孩子生病了。就算是孩子奇迹般地硬撑着完成了整个拍摄，客户们在回看照片时，也会暗想，“哎，可怜的小家伙，我们拍照时他病得多厉害啊”。

就算你的客户不愿意推迟拍摄，日后他们可能也会冒出不同的想法——尤其在他们看到孩子脸上那蔫蔫的神情（一些你可能都没有看出来的地方）或是那近乎含泪的大眼睛的时候，更会激发他们的别样情绪。就算你打算拍出神奇的“完美”照片——一幅令所有人啧啧称赞的照片——你还是会感觉自己似乎就在孩子的父母身旁，听他们念叨着，“哎，我可怜的小家伙。我可知道，在这笑容背后，他其实都难受死了。”这样的负面感受可不会令客户心甘情愿地为表面风光的照片掏钱付费哦。

另一方面，闹闹脾气其实并不是什么大不了的事。如果孩子当天只是有点情绪不高或是有点小暴躁，你同样可以利用他们这种特殊的情绪来创造一些构思精妙的影像。记得提醒一下你的客户，他们耳边那真实的哇哇哭声是不会留在最终的照片中的啊！

容易对别人萌生爱意，对于我们这项职业很有利

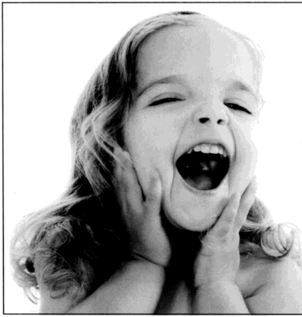
诚然，这样的说法确实有点肉麻，但是，很轻松

就能爱上别人真的能帮助你迅速并由衷地与拍摄对象建立起联系，而这，往往能够帮助你捕捉到最真实的画面。如果仅凭直觉，你就能很快看到拍摄对象身上的本真美感，那么在不断创作出绝妙作品的成功道路上，你已经完成了一半的跋涉。这份成功，不仅仅是针对你的拍摄对象，对你自己来说，意义更加重大。

咱们来看一看典型的肖像照拍摄流程吧。如果你花了一个半小时专心致志地集中在一个孩子身上，那么当他们离开时，心内感觉到一阵遗憾惋惜是正常的反应，同时，你可能还会如释重负地拭去额头的汗水（毕竟，如此的全神贯注同样也会令人精疲力竭）。如果你能够学会真正依靠这些感受去深入了解、体会拍摄对象的情绪起伏，你会发现，自己几乎不费吹灰之力就能为客户呈现出最真实可信的影像作品。

我们可以思考一下这份专注带来的种种益处。当你在拍摄孩子的面孔时，看到的将是他们性格中的方方面面。你会忍不住去探寻，究竟是什么令他们如此可爱。而当孩子的母亲看到自己独一无二的宝贝的面孔时，看到孩子活泼可爱的天性在你的镜头下活灵活现时，那么你展示给她的，将是简单而又纯粹的爱。在这个世界上，这样一张面孔对她来说，意味着一切，怎么可能不美好呢？

此外，当你能够看到一个人身上的各方面特质时，那么在很多时候，你也就能够看到拍摄对象身上的那些他们自己都未必看得到的美好的闪光之处，或是那些他们因为过往经历、饱受各方压力而磨练出的、不引人注意的特质。这一职业的一大乐趣就在于，从业者具备这样的能力，能够重新唤起拍摄对象对自身优点的关注。比如，一位年近四十的母亲可能会因为眼



上图 对父母来说，孩子的面孔意味着一切。如果你能够真正捕捉到孩子的个性，那么呈现给他们父母的照片也将会满含爱意

睛周围新近冒出的浅浅皱纹而感伤。而你，可能会将这些皱纹当作笑容多多、快乐多多的真凭实据。体察到这份魅力，你就会确信应将关注的焦点放在捕捉她的快乐表情上。但愿这位母亲也能够采取和你同样的方式，以一种全新的眼光来看待这丝浅浅的皱纹。

在那些特质当中，蕴藏着许多美好因素，

你应该将它们一一展示出来。

有一个四岁的小男孩，每当看到你拿起相机，他都会露出一幅咬牙切齿十分拧巴的笑容。他的下颌曲线看起来好像给痛苦地夹在了一起，而随着你身体的

移动，他的头也会跟着这一下那一下地又抻又拽。你所看到的就是一个按照"T"字型不断折腾的小男孩（就连现在，在你身后，他还是保持着那样的笑容）。这样一个孩子，其实只是想讨你和妈妈的开心，他会因为没有按照指示行事而惴惴不安。因此，你可以将焦点放置于此——集中精力拍摄一个满心想讨好其他人的小家伙，他对其他人对自己的看法极其在意。你看到他的那份决心以及他在"做对了"事情时是多么的骄傲自豪，而你也应去探究这份自豪之情的根源。在这些特质当中，蕴涵着很美好的因素，你应当将它们拍摄并展示出来。

还有一个八岁大的小姑娘，她有点早熟，而且渐渐变得扭捏害羞，她说自己新长出的一颗牙看起来实在是太大了，而她的弟弟总会抓住机会嘲笑地管她叫龅牙妹。如果你能够看到他们之间的互动，看到弟弟是如何拼命地想引起姐姐的注意（而她根本不知道自己因为可爱的牙齿而变得越发动人），你就会在整个拍摄过程中酝酿并打造出两个主题。首先，你可以努力捕捉弟弟那份伪装起来的对姐姐的喜爱之情，将这份情感展现出来，使其在每个看到这幅画面的人眼前都生动展现。其次，你应该将小姑娘最美好的一面通过镜头体现出来，找出最能烘托美感的角度，展现出她真正的迷人可爱之处（如果她没有注意到相机的存在，可能还会表现得更加淋漓尽致）。

拍摄完成后，看到原本缺乏自信的拍摄对象因为别人对影像中的自己的肯定与赞叹而变得情绪高涨起来，这是最令人满意的成果之一了。

如果不能自然地激发情感……

对于有些人来说，轻轻松松地就可以了解到某个孩子情绪变化的节奏，他们可以毫不费力地调动起孩子的情绪，也可以在需要小憩的时候让他们平复下来。对于他们来说，拍摄出漂亮的照片就好像交换礼物那样轻松。而对其他人

一句可笑的话就能激发出各种各样发自内心的真实表情

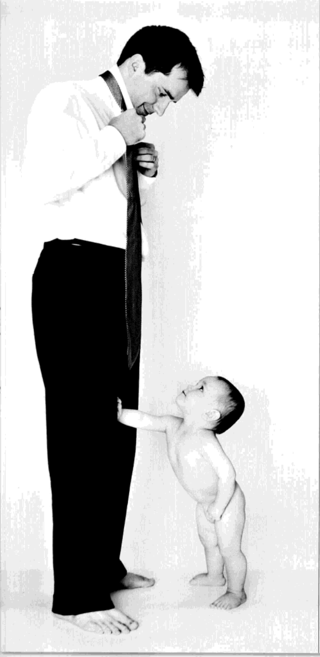
来说，情况可能就没那么简单了。幸运的是，我们可以采取几种做法，让这一切好像自然而然地发生一般。

吸引孩子的注意。在孩子面前端端正正地举着大相机和他们互动，其实是项颇具挑战性的任务。要想让他们转脸面对镜头，一个有效的方法就是说一句对他们来讲非常有趣的话，然后故意留个小尾巴不说完，这样他们就会被彻底吸引，全神贯注地盯着你，等待你公布结果的那一刻——此时他们往往忘记或忽略了你正在一刻不停地拍摄着照片。例如，你可以说，“你听说过会跟人说话的狗狗吗？它最喜欢说的一句话就是……”咔嚓！快门闪动。接下来，你就可以公布那滑稽可笑的故事结尾——这结尾可能愚蠢不堪，可能出乎意料，也可能根本就是荒诞不经的。根据孩子们做出的反应，你可以拍到各种各样的内容，可能会是流露出“这结果蠢透了”表情的小脸蛋（这样的面孔拍出来效果绝佳），也可能是自然率真爆发出的大笑（这样的表情也是极好的创作源泉），还有可能是孩子们想确定你的说法是否合理而浮上脸孔的某种“让我琢磨琢磨你说的是什么”的表情。无论是哪种表现，你收获的都是一句可笑傻话带来的真实反应。

当面前举着个相机的时候，

和孩子展开互动是项很具挑战性的工作。

拍摄这样的照片，对孩子们并无伤害，但记录下的是相当有趣的瞬间



时刻了解孩子们的文化世界。我们应该随时了解孩子们感兴趣的各类流行文化的内容，让自己全副武装——知道《爱探险的朵拉》主题歌的歌词，记住大家常哼唱的摇篮曲，观看最新的《歌舞青春》系列电影以及《哈利·波特》系列图书，体验当今孩子们中的所有重大文化风向标。我们应该认识本地所有学校的吉祥物，给金宝贝的亲子课堂中经常听到的话题做个记录，了解眼下最当红的迪斯尼卡通公主究竟是谁。还要记得看一集迪斯尼青春偶像剧《汉娜·蒙塔纳》(或者是孩子们热衷的每年层出不穷的新偶像剧)。

如果你本身就有孩子，那么你就能够得到得天独厚的帮助；如果你没有孩子的话，那么你可以把自己融入孩子的世界中，或是和孩子及其父母谈一谈，了解他们现在的兴趣。这就好像一种秘密语言——而这种语言还会快速地产生变体。一首脍炙人口的歌曲会迅即唤起孩子的共鸣，无论是《一闪一闪亮晶晶》还是流行文化偶像特洛伊和加布里埃拉演唱的《你是我心中的旋律》，都能产生奇迹般的效果。如果你懂得方言，那么你将会对相应的文化有更深入的理解。

穿着随意一些。我们的着装应该舒适、随意、令人感觉易于接近。如果你的着装看起来过分的整齐，那么你给人的感觉就是一副高高在上的姿态，好像身上挂着“请勿碰触”的牌子。应该尽量采用整洁、休闲的装扮，比如牛仔裤，或许还可以搭配一件体现流行文化的衬衫(或者至少把袖口卷起来)，再配

这样温馨的一刻，是生活中的无价之宝。爸爸得去上班了，可儿子还没打算让他走呢

小姑娘的姿势与表情让这幅画面使人印象深刻

上凉鞋或是漂亮的运动鞋，也能够达到理想的效果。经过这样一番打扮，你的样子看起来将会清爽又得体，但对孩子们来说，可能看起来还是有那么点威慑力呢。

保持耐心！如果说，“位置、位置、位置”对房地产来说是至关重要的，那么对于儿童摄影来说，关键的关键就在于“耐心、耐心、耐心”（嗯，也可能是“耐心、打光、耐心”，但始终耐心都是无比重要的……）注意不要匆匆忙忙地投入拍摄，这一点非常重要，也不要非得在大家开始疲倦的时候硬要保持活力四射的状态。从拍摄过程中获取最佳结果，有时候也就意味着放下相机，让每个人都能享有一定的休息时间。这样，孩子们可能产生的某些对你的抵触情绪也就得到了消减。等到大家都恢复好了，重新投入到拍摄中，在你的镜头面前尽情展露欢颜，得到的将是不可思议的生动作品，对于你所付出的小小耐心来说，这样的回报实在是无比丰厚的。

细致观察你的拍摄对象。哪怕你正在做着另一项完全不同的工作或是展开一项与之无关的活动——无论是和孩子的父母闲谈、更换镜头或是走向某个新的拍摄点——你的目光始终都要落在孩子身上，密切注视着他们的一举一动。孩子们总会有些出人意料的举动，给事先一无所知的我们来个措手不及。

第 3 章

基本肖像摄影概述

在向摄影竞赛提交作品时，如果希望获得高分，那么总有一大套的标准需要遵循。你的作品必须要体现出“高水平的专业技巧、创意与工艺”。如果你有机会参与摄影作品竞赛的评审工作，那么你一定要去。这样的机会可遇而不可求，弥足珍贵，置身其中，你可以倾听到给你的思想带来全面冲击的精彩内容。在真正的摄影竞赛之外，你也应该努力争取让自己的影像作品在专业技巧方面始终保持高超水准。时刻学习打造高质量影像作品方面所需要了解的知识，你就能够在实践中如鱼得水，将作品打造得完美超凡。

设备

一个摄影师的装备包总会慢慢膨胀起来。摄影包中关键设备的更换频率更是比你的预期要频繁得多。随着技术日新月异的发展，可能你更换相机的频率还要高于镜头的更换速度呢。因此，要在这方面的投资上多花些心思。大多数的摄影师会告诉那些富于进取的人，他们所能做的最明智的事情就是，与其拿次一些的设备勉强凑合着用，倒不如尽可能地购买那些哪怕是暂时超过自己所需的质量最优的镜头。

优质设备的优点有很多，但从基本上来说，它能够令你的影像作品精益求精，在追求完美的道路上更进一步。当你采用了质量更优的设备开展工作时，你就能够以更佳的方式令拍摄对象得到展现，令画面中不协调的杂质减少，在瞄准兴趣中心进行拍摄时也能够实现更高的精确度。

这些难得的机会，

令你置身其中，

了解到令你头脑焕然一新的信息。

有了这样的基础改善，你就能够在三方面取得里程碑式的重大进展。首先，你拍出的影像将更加清晰、干净。这使你在图片的后期处理方面节省大量时间，从而分配出更多的时间开展实质性的商业流程标准化工作并为前瞻性的市场推广投入精力。其次，你会更快地因高质量的摄影作品而受到他人的认可。最后，你会更快地在自身、自己的作品以及自己的企业方面树立起自信。对于一个摄影师来说，具备并表露出自信，几乎和掌握拍出美丽照片的技巧一样具有同等的重要性。千万不要低估这一点。

一旦买回一部尖端、精细的相机，记得要熟读使用手册，而且一定要从头至尾地仔细研读。要是感觉困倦的话，必要时拿根牙签撑住眼皮，但一定要细心详读说明书的每字每句。要想全面了解并熟悉你眼前的这部精妙装备的各项基本性能，并无捷径可走，只能踏下心来潜心研究。一旦你掌握了机身的每一项自设功能，那么随后呈现出来的就是你不可限量的挥洒空间了——当然，你仍需要从最基本处入手。即使你已经有了二十年的摄影经验，在购入新相机时，你仍

应从使用手册开始，了解它的全面信息。你必须彻彻底底地对自己的设备有全面的了解。

根据拍摄对象以及独特的拍摄风格，你所应该配备的设备也会有所不同。但是至少你应该配备以下各项装备。

1. 两台相机机身（一台主用机以及至少一台备用机）。

2. 若干镜头（镜头数量将依据实际情况而定，但大多数的摄影师配备的镜头数量都在两个到十个之间。至少应考虑配备一个广角镜头、一个长焦镜头、一套最常用的镜头组。有些摄影师相当依赖变焦镜头，还有些摄影师则将单纯使用镜头组的做法一路坚持到底，还有很多人则采取处于这两类之间的折中做法）。

3. 相机闪光灯。

4. 备用相机闪光灯。

5. 存储卡或胶卷，为保护起见。

6. 镜头及机身清洁工具（当然应包括一两块镜头清洁布）。

7. 电池及备用电池（为相机和闪光灯准备）。

此外，根据你的拍摄风格，还可以考虑配备以下附件：

8. 三脚架。

9. 滤光镜。

10. 电池电源箱，并配有必要的连接器。

11. 备用的 LCD 显示屏盖、镜头盖、目镜盖等。

12. 移动式的工作室照明灯，配有无线遥控触发器与接收器。

13. 折叠式反光板（一个或多个）。

14. 太阳灯。

15. 吹尘器。

16. 雨具。

17. 电池充电器（一个或多个）。

外景摄影所需携带的装备，依你的肖像摄影风格而定

当然，你还可以根据需求不断地往背包里面添加内容，但也要记住，背着太多的“物件”，你施展身手时的灵活性也将大打折扣。

打光

对于肖像摄影——或者是所有类型的摄影活动，光线都是至关重要的一环。关于摄影工作室光线照明的专门著述有不少，很大一部分都值得一读。一旦掌握了工作室内光线设置，你就会发现眼前豁然开朗，一片全新的天地等待你将脑海中的绝妙构思付诸实践，完成充满创意的作品。

当代摄影中最重要的一个方面就在于发掘出新鲜的表情与感觉。因此，如果每幅照片都采用完全相同的光线布置，那么很快就会有陈腐过时的感觉，令人产生审美疲劳。

邮电

比起棚内摄影，外景摄影的光线是否更加“容易”调校，这仍是一个争议中的话题。如果你没有摄影棚，那么答案肯定是一边倒了，外景摄影打光远比棚内摄影打光容易得多。但如果你有摄影棚的话，而你的打光能力又很扎实，你可能就会觉得外景打光的挑战性更强一些。

外景打光。外景摄影的主要关注点，通常都在一天当中头顶光线的方向问题。因此，拍摄时间和地点的确定大多与太阳的位置以及在相应的时间段内所能享受到的自然阴影有关。在阳光明媚的日子里，拍摄的绝佳时机是傍晚的日落时分（日落前、日落时和日落后均可）。当你发现拍摄对象不再眯着眼睛，而光线也由金色变为橙色再变成紫色，你就可以按照自己的意愿自由自在地寻找位置或给你的客户安排拍摄轨迹。

上图 明亮的清晨光线会帮助我们打造美妙的影像和活力四射的感觉

只要你能够观察到阴影投下的位置（尤其是在你身处落日与拍摄对象之间时自己的阴影），那么你就能够对这样的美丽光线加以利用，大展身手，体会无穷的乐趣。

当然，我们也要提出告诫：当这种完美光线在一天中出现的时刻，往往我们那小小的拍摄对象的生物钟并非处于最佳的运转阶段。孩子们，尤其是婴儿们，通常早上才是他们最活力充沛的时候。幸运的是，这一时刻也正是一天当中拍摄外景的第二个绝佳时段。在清晨时分，你可以很容易地控制好拍摄对象面部的光线，并减少眯眼问题的发生。一年当中，每一天适于拍摄的时间也各不相同。利用日光能够节省时间，而我们应该搞清楚客户究竟能够在清晨几点的时候给孩子收拾妥当、做

好清洁并走出家门。经验告诉我们，比较适宜的开始拍摄时间大约在早上八点。

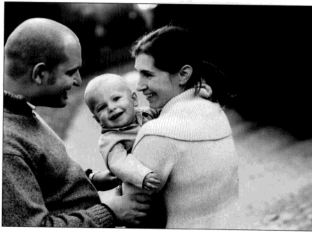
在海滩进行拍摄是个例外。在这种情况下，估计你最晚在早上7点半之前就得动手开拍。原因在于，首先，在海滩环境中，一般都缺乏自然的遮光物。其次，随着太阳渐渐升起，沙滩和水面上会出现更多的反射。这就意味着孩子们可能会出现更多的眯眼、斜视的情况。最后，在海滩拍摄的时候，你通常还要和火辣辣的天气进行抗争，因为夏季可是一年当中进行海滩拍照的绝好时机。单凭这一点原因，我们也可以确定，越早动手，效果越好。

此外，你还应该考虑到在清晨拍照的光线问题（此时的太阳从后方投射到拍摄对象的身上），当光线渐渐散射开的时候，你就可以拍到一些非常漂亮的、阳光普照的美丽景象。通过改变相机位置——有时让阳光从背后投射过来，有时阳光从前方直射过来——你就能够令拍摄图像的多样性得到极大丰富。

你还可以将日光巧妙地用作轮廓光，不过一定要确保你的拍摄对象所处位置拥有足够的天然遮挡，以便使面部因强烈反差而产生的阴影得以偏移。给画面留出足够的“曝光”空间，从而捕捉到从头发折射出来的美丽灵动的“反弹”光线，使整幅画面都沐浴在金灿灿的绚烂光芒中。

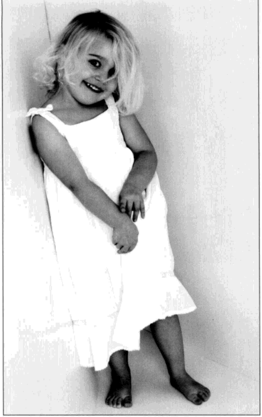
如果光线已经变得非常明亮，你依旧可以利用自然的遮光物（树木、屋檐、建筑物等）来获取适度的户外光线。

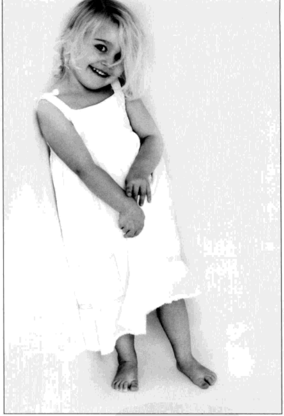
影棚内打光。如果你在摄影棚内拍摄，那么你的选择可就多了，完全可以根据自己的创作需求，营造



上页及右上图 轮廓光能够为你的肖像作品中人物形象的塑造增色不少

右下图 不要低估四周的耀眼阳光在烘托感情上的作用哦，它能够帮助你捕捉到人们欢欣雀跃的表情。这幅照片如果采用“正确的”曝光手法，得出的效果将远不及现在这样引人注目，打动人心





原图（左图）的拍摄位置是在一个泡沫芯板形成的V形角落里，稍加编辑——只需一点点复制与修补拼贴——碍眼的冷硬线条就消失了，营造出一种平滑无痕的背景效果（右图）

出"完美光线"。基本上你需要考虑三到四方面的主要因素：主光、补光、反光板（用于额外的补光）。很多时候，你还应该考虑添加背景光或是头发光。

主光将投射在拍摄对象身上，从而在他们的面部制造出基本的光影格局。打好主光的最简单方法之一就是使用一个大大的柔光罩，并将它放在和拍摄对象间隔一段距离的地方。这样你就能够获得柔和、均匀的光线，并且使得光线顺畅地漫射至四周，当小家伙在拍摄空间内四处折腾的时候，这样做能帮助你随时追踪到他的身影。

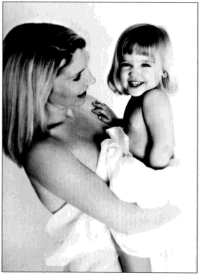
补光的用途在于对可能由主光（或其他环境光）在拍摄对象面部造成的阴影进行补充照明，使阴影变浅。补光既可以选择真正的第二光源（制造的光线仅

次于主光），也可以在拍摄对象身旁与主光相反的方向放置一个反光板。在使用补光光源的时候，还可以加上一个补充反光板，实现额外的补光效果。这种做法经常用于给拍摄对象营造突出烘托以及均匀分布的光线效果，或是令他们眼中的光亮更加闪耀醒目。

在手旁放一个反光板是个很不错的主意，也可以把反光板架在支臂上，以便需要的时候取用。泡沫芯板可以当作简易反光板。市场上可买到的泡沫芯板规格各异（也可根据自己的需求与喜欢切割成不同尺寸），使我们的选择灵活多样。还可以将两块 48 英寸 × 96 英寸的板材的一黏粘在一起，制成大大的泡沫芯多用背板，这个背板很实用，会给你的工作带来极大便利。这样一个大 V 字形的活动背板（常被称为书挡型背板），可以自行站立，帮你将反弹光均匀地分布在拍摄对象身上。如果拍摄对象总是蹦蹦跳跳、跑来跑去，还可以将其当作一块简易的背景幕。

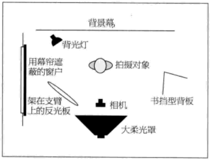
下面给出的建议是针对一间有一扇主窗的摄影房间内，应考虑添加的人像摄影简单照明配置。

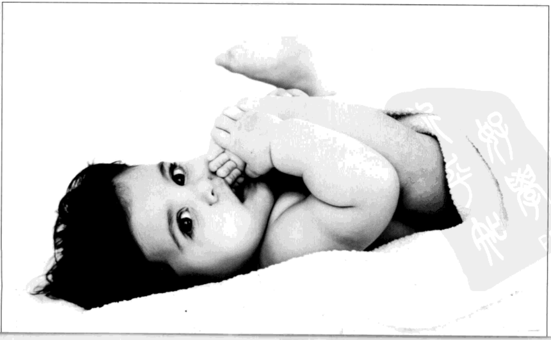
选择人工照明设置，抑或是选择自然光线配置，针对同一景象，两者得出的效果千差万别。究竟如何选择，由你来决定。你是希望通过人造光线打造出清晰的效果，使得画面突出、夺人眼球呢，（左图），还是希望利用自然光线营造出温馨、柔和，更加平缓的影像效果呢（右图）



配置 A。这样的设置用到了一处主光（一个大柔光罩），以 48 英寸 × 96 英寸的书挡型背板进行补光，配一块反光板以及一处背光（见图示）。这样你就能够拍出曝光充分的清晰图像，且光线均匀，能够起到烘托美化的作用。你也可以堆上一些遮光物，但通常这样能够达到令人满意的悦目效果。这样的设置对于跑来跑去的孩子们来说尤其有用！（注：对于这一配置，窗户应全部遮黑，因此不会对光线效果产生影响。）

左下图配置 A 左上图、下图及下页图根据配置 A 图表中所示光线条件拍出的影像





配置 B。这一场地布置中，窗户透进的光线通过纱幕得到了柔化，用作主光，一块 48 英寸 × 96 英寸的书档型背板起补光作用，还安排了一块反光板。此外，还可以添加一架太阳灯。比起配置 A 中的情况，这一设置获得的光线效果要稍稍柔和、温暖一些。由于不需要等待光线补给，因此这样的方式更便于连拍，避免错失转瞬即逝的精彩表情。

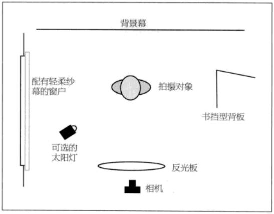
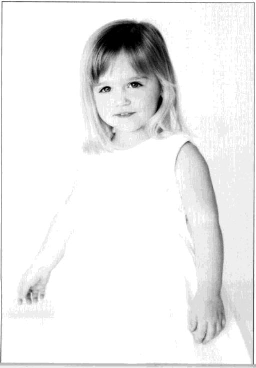
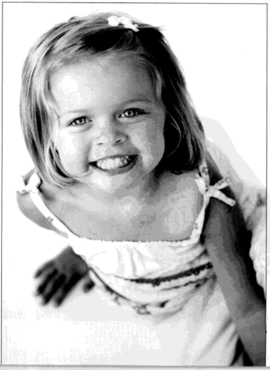
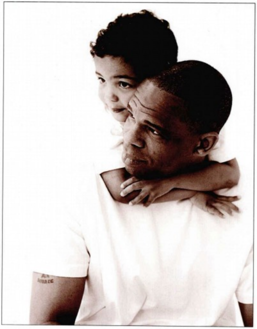


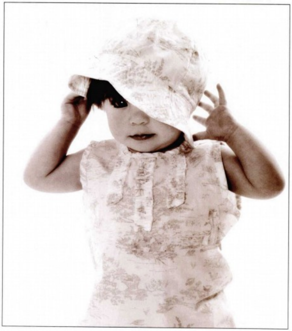
图 配置 B

右图配置 B，下图及前页根据图表中所示光线条件下拍出的图像



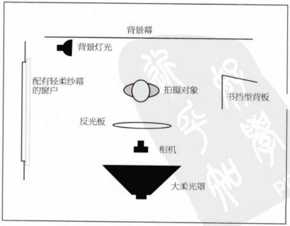


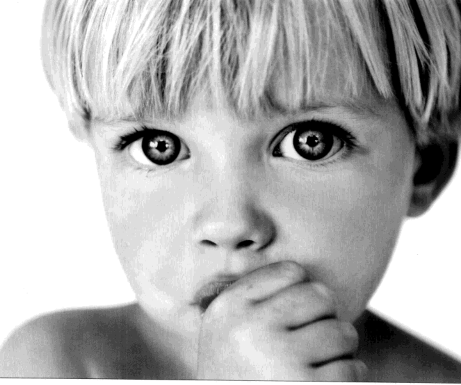




左上图、左下图及下页图 根据配置 C 图表中所示灯光安排拍出的图像

右下图 配置 C。





配置C。在这种配置环境中，窗户透进的光线（配有纱幕以达到柔和效果）与一个大柔光罩相结合，作为主光，实现可调控的高色调影像。补光由一块放置于拍摄对象身旁的48英寸 ×96英寸的书挡型背板提供。此外，还用到了一块反光板和一盏背光灯。整体来看，这样的配置营造出了一种对比度极高、轮廓分明且将阴影降至最低的影像效果，鲜艳明亮，引人注目。但是，这样的做法也会在拍摄对象可运动的空间范围上造成了小小的限制。

调节背光灯。对于这些灯光布置的建议，你可以根据自己的想法加以施展发挥。背光灯是最容易调节的灯光之一，你只需要快速移动背光灯，不会对拍摄进程造成中断或干扰。这样做会对图像效果产生很大的影响。只需要调大背光灯的照明度，就可以制造出丰富效果，或者是令背光经某一反射表面"反弹"回来，营造出侧光喷薄而出的感觉。此外，你还可以调节背光灯，令其光线经过拍摄对象面前的反光板"弹射"回来，令面部突出，夺目迷人。

左图 仅用一盏背光灯，就为拍摄对象面部右侧增添了光亮，强调了发质的动感

右图 调节背光灯，令光线通过拍摄对象面前的反光板"反弹"，捕捉发丝间的律动，进一步提亮面部，打造出更加突出的影像效果

下页图 将背光灯调节至最大"散射光"效果，令整幅图像平添几分时尚感觉。此外，关注一下此系列照片中，光线的调节转换给每幅画面带来色调、质感方面怎样的变化

关于灯光布置、如何打光，其实没有什么方法的对错之分。只需要看你从拍摄对象身上发掘出的闪光点何在，以及你最希望呈现给客户怎样的效果，即可自行定夺。

夜间及光线不足情况下的拍摄。即使在光线不足的情况下，你也可以从拍摄工作中享受到各种各样的乐趣。根据现场光线的明暗程度，你可以选择低光设备（例如，使用 85mm 镜头拍摄，光圈值 f/1.2，底片感光度 1600），或是添加上诸如太阳灯之类的小型持续照明设备。在可控条件更佳的环境中进行拍摄的时候，你还可以考虑在相机上使用跳灯闪光。

如果你想关闭闪光灯（强烈建议！），应该找些法子，令眼前的光源得到最大化。可以考虑将灯罩头拧下，使得光线有目的性地投向指定方向——或者干脆就是营造一种更加轻松环绕的感觉。当然，你还可以利用闪光灯、荧光棒或其他光源，对灯光描绘技巧加以尝试。

上图 这张照片是在小宝宝的房间里拍的。我们点亮灯光，取下灯罩，将窗帘拉开，并且在宝宝身体下面铺了一条具有反射效果的被单。拍摄时设置了较高的底片感光度（1250），使用的是大光圈（f/2.5）。

下图 每一幅肖像照都能展现出一种赏心悦目的意境。拍摄这幅照片时，底片感光度设置为 1250，光圈值为 f/2.8

关于何时考虑低光摄影，我们有一个很好的范例，那就是你希望拍摄孩子睡觉时的模样而屋内光线又较暗的情况。这种摄影手法能够在作品中融入温馨的氛围，并且捕捉到清晨或晚间房内的宁静感觉。如果可能的话，可以用三角架，或是将相机倚靠在别的物体上。最重要的是在拍摄的时候不要有任何的移动或晃动。

同样，在户外，你也可以拍出引人注目的精彩照片，尤其是在天色将晚光线渐暗的光景下（如果是给孩子们拍照，那么通常最佳的拍摄时机是在冬季，此时，天色要比平时黑得早一些，而我们镜头中的小模特还没有感到疲劳）。站在和拍摄对象相隔一定距离的位置，不使用闪光灯，采用大光圈，你将能够拍出充满意境的画面。

其实，在低光条件下，我们的创作机会可谓无穷无尽。可以考虑在漆黑的位置使用太阳灯，或是让拍摄对象处于蜡烛营造出的柔和光线中。可以尝试对头灯、廊灯和灯柱多加利用。当你感觉到哪怕只有皎洁明亮的月光也足以令你得心应手时，你会意识到，创意无限，你所需要超越的只是你自己头顶的那片天！

上图 看看这幅图，椅子那纹理斑驳的扶手恰到好处地将你的目光吸引到了和小姑娘眼光平行的位置。

下图 一阵风掠过，芦苇纷纷倒向画面中的小女孩，画面生动有趣。

构图

每个人的构图风格各不相同。但是，这其中需要考虑的，主要有下面的几个基本方面。你的兴趣点究竟是什么？采取怎样的视角，你才能令这一兴趣点呈现出最佳效果？哪些内容会吸引观赏者的眼球，博取他们对你所看重的亮点的关注？他们的目光还会由此转向别处吗？在为一幅照片进行构图时，这些方面你必须考虑周全。可能只是因为你的构图特色，一张平淡无奇的照片也可能变成一幅发人深省、颇有内蕴的作品。

相机角度。在给孩子们拍照时，从和他们持平的位置进行拍摄通常是个很有用的做法。对于摄影师来说，可能需要经常蹲下，或是干脆席地而坐。

引导线。一幅照片，如果希望呈现出引人注目的效果，观赏者通常会希望直奔主题，看到焦点。我们无法一眼就捕捉到图像作品的方方面面，因此，需要进行一系列的观察。

通常的观点认为，我们浏览图像都是遵循从左至右的顺序，就好像平时读书一样。了解到这一点，你就能够明白，在初次见到这幅照片时，观赏者的目光将从何处着眼，并在构图时，采用一种更为符合规律、更加吸引人的方式。当别人看到你的作品时，你最希望他们关注什么呢？在这一中心焦点以外，你又希望他们的目光投向何处呢？还有，如果镜头中拍摄的对象不只一个，他们之间将采取怎样的关系布局令观赏者可以更好地“读懂”他们呢？

左图 取景要素能够帮助我们实现突出效果，令观赏者的目光始终落在拍摄对象身上

右图 这条环形甬道将图中的两人环绕起来，让我们的目光先投向他们走向的终点，而后又重新回到他们身上

别人第一眼看到你的作品时，

你希望他们的目光焦点落在哪里呢？

要想掌控观赏者的目光，最为有效的方法之一就是引导线的使用。在一幅画面中，如果我们的目光接触到某条线段，那么目光往往就会跟着这一线条的指引而行。如果你将自己的拍摄对象放在一条引导线的沿线某个位置或是终点，那么观赏者的目光就会依循引导线的方向，直接落在拍摄对象身上。引导线可以是整幅景观当中较大的元素（人行道、木板路、栏杆、窗格等），也可能是更为细微并不显山露水的线条形式（花朵连成的柔和线条、海水与海岸相接之处形成的线条，甚至可能只是沙地上拖出的一道痕迹）。

取景。另外一个打造悦目构图的工具就是取景要素的运用。其中包括线条、形状或是其他处于拍摄焦点（或部分或整体）周围的引人注目的视觉元素。这些要素往往会将观赏者的目光锁定在你的拍摄对象身上，而且常常会令他们的目光穿透画面，深入到画中人身处的小小世界当中。

主体摆放。另外需要考虑的一个重要方面就是关于拍摄对象在画面取景中的位置摆放。拍摄对象既可以居于画面中心，也可以处在非中心的其他位置。

三分定律。如果拍摄对象并非居于画面中心，那么常用的一个重要“法则”就是我们常说的三分定律。根据这一指导方针，我们应该想象着在自己的画面上叠加了一块一字棋盘。这样一来，无论在横向和竖向，整幅画面都被分成了均等的三份。为了令拍摄对象在整幅画面中的构图效果更加精彩美观，我们需要把他们安放在这些分割线所形成的四个交叉点中的任意某个交叉点处。（见右图）

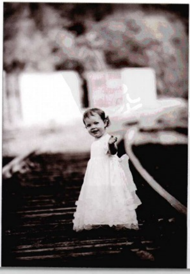
居中。尽管我们一般都不建议采取将拍摄对象放在画面中心的构图方式，但有时候，将拍摄对象放在画面正中心的拍摄手法也不失为一种强调兴趣焦点的

上图 依照三分定律来安置拍摄对象在画面中的位置，带给我们的是舒心悦目的构图效果

下图 在有些情况下，让拍摄对象居于画面正中则是塑造精彩影像的最佳构图方式

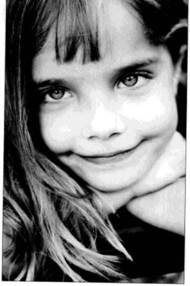
在后期处理中对画面进行剪裁，令作品主体突出，更富吸引力，客户的反馈也会更加满意

原图(下图)本身已经十分精致。但是，经过编辑，画面中人物背后两所房屋之间的缝隙看起来变得更加浅淡。通过剪裁、编辑、虚化与调色，一幅更加精彩的照片诞生了（左下图）。



醒目方式——尤其是在观赏者一眼就能接触到画中人物居于中心的突出位置时，效果将更加强烈。

创意剪辑。通过严格训练令自己的眼光变得精干敏锐，从而在瞬间捕捉到巧妙绝伦的构图，以此来开展摄影工作，能够令你在时间和精力方面得到极大的节省，并且可以在职业道路上走得更加长远。这样拍出的作品，画面清晰明了，富于灵感，给人启迪。但是，还有很多时候，良机稍纵即逝，而你根本无暇顾及构图。



左图　经过剪辑，面部大特写填满了整幅画面，在视觉效果上富有极强的吸引力，而且这种风格在当今很流行

右图　可以利用倒影在一幅画面中营造出两重影像

在对图片进行编辑时，好好观察一下自己手中的图片，细细琢磨一下是否可以做些什么，令画面构图得到改善。能不能来点变动，让你对景色、人物或整段的艺术视角得以更佳呈现呢？就算一开始你可能认为突出的前景是你想要的效果，但没准后来你才意识到，原来这样会让画中人物那欢快活泼的表情大打折扣。若想对问题进行修正，你可以对图片进行剪辑，令作品效果得到提升。还有些你所忽略（或是没有来得及采取应对措施加以处理）的背景细节可能会起到消减画面冲击力的效果，而照片剪辑则能够帮助我们消除此类视觉影响。

图片剪辑还能够帮助你制作出非常流行的那种把画面塞得满满当当的极其夸张的面部大特写。尽管摄影师们接受的教育大多是不要"削得只剩下大脑袋"，但这种风格的照片其实颇为生动，目前很盛行，其效果十分醒目。

摆姿势

在当代摄影中，"摆姿势"这个字眼有时候隐含着一种负面的含义。很多人都说，他们不想要"拿腔作势"的照片，他们的真正意思其实就是希望自己拍出的影像更加生动，更富表现力。不过，摆姿势也不是什么坏事。在理想的情况下，摆姿势的主要意义在

于，让拍摄对象调整到最能体现他们美感的姿势、位置，并从合适的角度、采用适当的焦距进行拍摄，从而将他们最精彩动人的一面呈现出来。就算你从来没有指点小孩子摆姿势的经验，根本不知道如何教她像图中那样拿捏手指、轻托下巴，但这并不意味着你对如何摆姿势一无所知，通过学习一些关于摆姿势的基本法则，你同样也能够令拍摄对象以恰当的形式将自己最亮丽的一面展现出来。

几条简单法则。下面是几条简单法则，可供大家在为拍摄对象寻觅合适姿势的时候参考。

1. 在给多个拍摄对象摆姿势时，应该考虑在他们的身体之间留有一定距离。日常生活中两个人之间的舒适距离在照片中看起来可能会觉得太过夸张突兀。可以让他们靠近一些，表现出亲昵的感觉。

本页及下页图在拍摄时，由孩子们日常生活中的常见姿势入手，然后再加以演变发展

左图 寻找方式让你的拍摄对象摆姿以展现出曲线而不是直线

右图及下图 高角度俯视来突出被摄者闪烁的眼睛

稍加提示，你就能够拍到各种生动自然的姿势与表情

2. 思索一下怎样的姿势看起来最舒服，然后就由此入手展开拍摄。身子倚靠在一面墙上、一棵树上或是一扇窗户，双手环抱膝盖、贴紧胸部，仰面躺下、头部转向一侧，双手揣兜，双臂自然交叉的“自我拥抱”，趴在地上、双腿竖在空中随意晃荡——所有这些都是孩子们生活中十分常见的自然状态。从这些姿势入手会比较平易和轻松，而后再由此演变，创作出更多生动影像。

3. 在给父母和子女拍照时，记得提醒父母们要注意将自己的下巴稍稍向外、向下伸出一点，避免出现双下巴的情况。哈哈大笑并且头部后仰、肩膀上耸是身体的自然反应，但却会造成脖子更粗、下巴更圆润的假象。在拍摄开始前，预先给拍摄对象提个醒，就能够轻松避免此类问题的发生。

4. 尽量尝试将拍摄对象那美丽的S形曲线展示出来。愣愣地昂着头、身子直挺挺地面对镜头的姿势会让人看起来矮墩墩的，缺乏美感。另一方面，在形式上做一些转变，也能够营造出更加流畅、优雅、迷人的效果。只需要镜中人做一下左右调整，就可以轻松制造出这种形线条。

5. 在给孩子们拍照时，我们往往希望放低身段，和他们处在同样的高度，但有时候，选择从上往下的拍摄手法——从上方捕捉他们那凝眸注视镜头的表情——能够真正凸显出他们那清澈无邪的双眸。

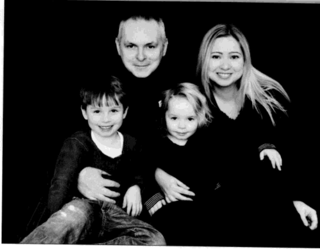
自然姿势指导。自然姿势指导的理念其实就是将传统肖像摄影里那中规中矩的正式姿势和摆拍技巧与当代摄影中的不拘形式的自由姿势相结合。大多数情况下，你只需要捕捉拍摄对象自然流露的各种状态即可。而在其他情况下，尤其是在给一家人拍摄合影的时候，最好先由一个看起来比较合宜的姿势入手——这个姿势从摄影角度来看是很好的选择——然后随着拍摄对象调整出那些更加舒服、更加“表现自我”的姿势，捕捉各种自然的画面。

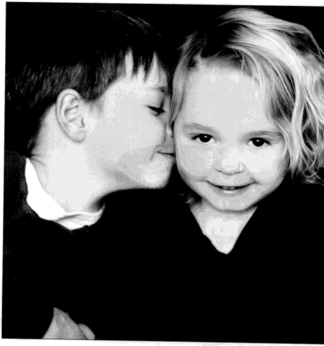
要想恰到好处地捕捉到一对双胞胎同时面对镜头展露笑颜（左图）的珍贵画面，我们需要孩子的父母帮把手，而对自然姿势指导的技巧稍加运用也能起到相当不凡的效果

采用这种摆姿势的方式，你的拍摄对象会在动作变换中更加自然，而你需要做的只不过是在拍摄过程中随着他们做出一些相应的调整。可能小女孩喜欢转圈圈，那么你尽可以捕捉她转圈时候的可爱模样，将不同状态与姿势下的影像组合成一组三幅相连的照片，展现她的动感与活力。可是，过了五分钟，她还在那转个不停，而现在你希望的是接着拍摄另一组活动。就让眼前的一切继续下去，再给她几分钟的时间。最终，她自己就会找到（或者是允许别人给她建议）另一个兴趣点。假设咱们的活动是要在地上找橡子。运用自然姿势指导的基本方法，你会在一开始的时候，先由拍摄她微微低垂着

右上图 让你的拍摄对象按照你构想出来的姿势、布局摆好位置，拍摄出来的效果既富于传统风情，又不至于显得沉闷刻板

右下图 时刻保持警醒，随时抓拍下一家人合影期间那不时闪现的精彩一刻





小脑袋瓜的娇柔表情入手。拍完第一幅图像之后，你就可以给她稍作一些指导。你可以吸引她的注意力，正对面给她"咔嚓"一张，然后再若无其事地鼓励她朝上看（或许可以和她聊上一聊橡子可能的由来）。与此同时，你可以将自己的身体稍稍向左或向右移动少许，这样她就会以一张全新且有趣的方式出现在你的画面构图中了。

同样，在给一对父母和他们那一岁大的双胞胎宝宝拍照时，这里的技巧也一样适用。要想让她们同时咯咯笑起来，唯一的时机或许就是在把她们抛到空中的时候。而她们最动人的笑容可能在随后才真正展现出来。要想拍出你理想中的照片，你可以叫父母把他们的孩子抛起来，然后再稳稳接住，接着在一个你选定的姿势定住。一旦时机来临，他们在转向镜头的时候，仍处于满面笑容的美好状态中。

我们常常会发现，客户们对那种较为传统的家庭合影青睐有加，很想拍上一张留作纪念。但这并不意味着他们希望自己看起来死板僵硬，正襟危坐。大多数人仍然希望拍出的影像真实反应他们的自然状态，就如日常生活中一样，只不过在形式或姿势上稍稍加以修饰或调整。采用自然姿势指导的做法，这种稍偏传统的照片看起来同样会十分轻松自在。我们可以先安排拍摄对象拍摄一组传统模式的照片，然后再在他们放松下来、融入更多自己的自然体态的时候将拍摄工作继续深入下去。

别忘了拍下一些凸显真实生活情趣的景象哦

环境

在选择拍摄地点时，有几点问题需要引起注意。对于大多数拍摄活动来说，最常见的地点就是摄影棚，棚内搭上一块由白色无缝的纸质、薄棉、乙烯树脂、罩布等材料制成的背景幕布。很多当代摄影活动仍在使用简单的影棚背景幕布。如果你想更先锋前卫一些，还可以把拍摄场所挪到道路上，在城市设施、公园、或其他任何你能想象得到的地方施展身手，让更广阔的天地成为你的背景，让周围环境的照明为你投射光线。关于如何选定某种方式能够为你和你的客户带来最佳效果，将在第五和第六章节中讲述。眼前，我们先来看一看一些可选的拍摄地点吧。

户外。在户外拍摄时，你会寻找怎样的地点呢？答案是依照你即将展开的拍摄活动的实际目的而定。

如果你知道，此次拍摄的重点是要清晰地突出镜头中的小孩子，让他成为整幅画面的焦点，那么你只

需要寻找光线充足的户外即可。至于你所处的位置，基本上无需多虑。我们只需要找出一处开放的区域，没有特别的干扰物，这样就不会分散焦点，对拍摄对象在画面中的效果造成影响。同样，你也可以利用焦点从视觉上将你的拍摄对象从背景中分离出来，降低突兀感。要达到这样的效果，可以让你的拍摄对象处于和背景间隔一段距离的位置，或者使用浅景深进行拍摄。这样一来，分散画面的外部因素就会得到柔化，使焦点一直保持在孩子身上。

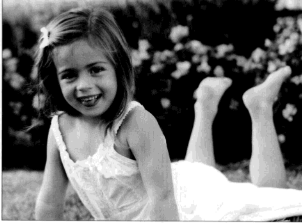
这些照片都是在草地上拍出来的吗？还是在棒球场拍摄的？又或者是在后院里拍摄的呢？这其实无关紧要。为了将焦点保持在画面中的人物身上，背景应保持干净整洁，没有杂物干扰

上页上图 小男孩与大海之间的景致美丽迷人，看起来好像无穷无尽，延伸至永远（而小家伙似乎对这一切还不是很肯定呢）

上页下图 一幅相似的画面，但风味迥然。在这幅作品中，你可以看出小男孩对自己身后那片宽阔的游乐场地充满了兴奋与期待。照片中的他，仿佛拥有整片海洋

右上图 在这张照片中，艳丽的花朵与小女孩红润的脸颊和自然大方的太阳裙形成了美丽而又协调的互补

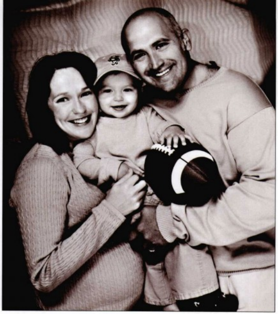
右下图 在这幅照片中，吊床的质感与曲线，配合自然柔和的背光，成为画面中不可或缺的重要成分，并且为整体构图增添了无尽美感



在有些情况下，你会非常希望将拍摄地点的风貌也呈现出来，并且表现出孩子与环境之间的互动。在这种情况下，我们可以用各种不同的方式来表现人与景之间的关系。我们就拿海滩拍照来举例吧。在拍摄孩子与海的时候，可以选择以孩子的渺小和大海的浩瀚来相互映衬。或者，你也可以通过镜头展示孩子在来到海滩后的那份兴奋感——他会迫不及待地想要嬉笑打闹，四处玩耍，探索这片全新的天地。

有时候，我们也会想将背景纳入画面之中，原因只不过是因为对于这幅作品来说，这样的背景充满情趣，引人注目。这样的背景可能刚好与拍摄对象的服装颜色形成互补，为画面构图平添了优美顺畅的引导线或是取景要素，或者是令某种对你来说极富吸引力的有趣质感得到了突出。

都市环境。在当今的风格摄影中，一种常见的操作手法就是，镜头中的人物光鲜亮丽，而周围环境则破落颓败，二者并存，体现两个世界间的那种独特的碰撞感觉。在儿童摄影中，同样也可以运用这种都市背景的对比手法，通过矛盾的画面，达到饶有趣味的视觉效果。



下页图 建筑元素能够给摄影作品平添质感，并起到引导线的作用

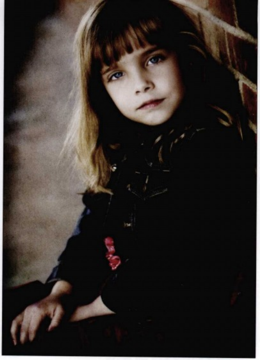
左图 甜美活泼的小姑娘与刚硬、深远的背景构成了强烈的对比，视觉效果引人入胜

右图 在电梯里拍摄，就好像在有着极少自然光的影棚中拍摄一样，而效果不同凡响——小宝宝通常会看着摄影师忍不住地哈哈大笑，拼命折腾，使劲想要夺门而出

对于不同的人来说，在都市环境中拍摄照片蕴含着不同的含义，而这一切，都将依你所居住的地区而定。毫无疑问，在纽约时代广场这样的都市环境中拍出的照片和在俄亥俄州加汉拿（Gahanna）拍出的都市照肯定大不相同——但是，你大可以采用相同的元素融入拍摄之中。我们可以想一想房屋、窗户、门廊还有街道。找一找类似的高度、线路和光线。找出那些圆润的造型、有棱有角的建筑物、富丽讲究的纹理质感、还有形形色色的活动——体现城市生活的繁忙与喧嚣。你会很乐意将各种此类元素投入到你的照片之中的。

当然，在和孩子们打交道的时候，也存在着一些限制。比如，在夜晚时分让小孩子置身于脚下满是烟头和碎啤酒瓶的后巷之中，这样的点子实施起来恐怕就颇为不易（哪怕拍出的效果可能会非常令人称赞）。对于孩子来说，在都市环境中进行拍摄的绝佳时间是在清晨时分。在一天中的这个时间段里，通常光线弥漫，周围行人寥寥，街道往往也较为清洁。当然，孩子们的情绪在清晨通常也都更加的亢奋活泼。

在都市环境中，色彩丰富，变化多端——楼宇侧面、满是画作的墙面、一道道铁门、硕大的标牌、广告牌还有街道，全都可以充当炫目的背景幕布。但是，在使用鲜艳的颜色作为背景进行拍摄时，一定要对偏色问题多加注意。在面对鲜亮的色彩时，如果没有小心地将它们从强烈浓重的色彩中分离出来或是在能够带来中性光的方向进行拍摄的话，那么这些鲜艳的颜色就会反射到拍摄对象身上。

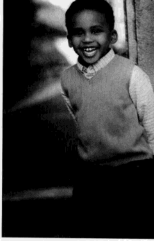


左图 镜面玻璃带来了妙不可言的反射效果。小姑娘那“蒙娜·丽莎”般的表情也将你的目光牢牢锁定在了她的面容上。看起来就好像她在每一幅影像中的表情各不相同一般

右图 周围环境中的颗粒质感为你的画面营造出了硬朗的边缘效果

在拍摄中，应该尽量将多种风格、手法穿插交替使用。我们可以拍摄一些强调光线与角度的照片，在这里，一定要对取景时的图像定位多加注意。也可以选择形状特异或是屋顶轮廓圆滑的建筑物作为拍摄对象的背景，在构图时以广角的方式将更为竖直的影像纳入照片之中。还可以大量使用倾斜的拍摄手法，获得一种建筑物中与众不同的运动感。在建筑物环境中，我们可以借用周遭事物的粗糙颗粒构造，为画面融入更强的质感。此外，一定要对窗户和玻璃的反射多加留心。通过对拍摄对象及其形成的自然反射影像，我们能够创作出出乎意料耐人寻味的别致作品。

我们还可以将人用作额外的背景道具。先去找出一处空荡荡的都市景观，由此入手，为拍摄对象拍上一系列照片，但是接下来，我们就可以去寻找一处人声鼎沸、繁杂热闹的枢纽地带，为我们的作品构图增添人气。拍摄对象的身后，一幅幅陌生面孔匆匆而过，似乎依稀难辨，令你的作品也平添了一份独特、难言的意境。



左图 在都市环境中拍摄照片时，记得要去寻找那些与拍摄对象的服装形成互补的颜色

右上图及下图 开始拍摄时，可以将画面焦点放在拍摄对象身上，之后，就可以琢磨一番，将背景中的那份喧嚣热闹的氛围也融入画面之中

PDG

公园摄影。给孩子们拍照，约在公园碰头可是个相当不错的主意——而且这样的拍摄往往意味着活力四射，动感十足。根据公园内的景致不同，你可利用到的背景也是多种多样。此外，在公园中拍照的最大好处之一就在于，这里的光线条件总能出乎意料。在光线居于你后方的背阴处拍照，巧妙不凡，而利用透过林木间洒下的光线进行拍摄，更能制造出惊人的效果。

对于公园内的拍摄，并不一定非得寻找在池塘岸边拍照的老旧套路。你大可以对自然当中的元素加以利用，营造美好动人的效果，甚至还可以运用“自由奔跑”的策略（这种方法应用在孩子们身上特别有效——尤其是在他们跑开又跑回的时候）。在当代摄影中，非常有效的一种做法就是在所运用的策略上稍作调整。我们可以摈弃让孩子们站在树木旁边的做法（或是在此基础上配合其他做法），让他们爬爬树会是个很好的点子呢。我们用不着让孩子们待坐在长椅上，可以让他们抱成团儿摔跤、亲密地依偎

上页 金属长椅、轨道、立柱、车库门还有楼梯，都可以成为孩子们玩乐的绝好道具。**右上图及右下图** 出外景四处拍摄的时候，可以走进餐厅和商店寻找灵感

在一起，或是以其他方式展开互动。可以鼓励孩子们“袭击”爸爸妈妈，并建议他们尽情地摇摇摆摆、跑跑跳跳、嬉笑打闹、热烈拥抱。

寻找出色的取景元素，在对身边的各类元素加以利用的时候，应多开动脑筋，发挥创意。树叶、花朵还有橡子——所有这一切现成的物品，都可以成为我们的道具。从地面拍摄，从高空角度拍摄，选取某个独特的视角并在标准的“公园照”基础上进行扭转变形，都是可以采用的手法。

在拍摄的画面中，用上一切你所能够用到的天然元素。拱廊就好似低垂的树木，随处可见。无论天然还是人造，S形的曲线都能够帮助我们塑造优雅的线条。当然，还有

左上图、右上图 在同一场景使用不同的拍摄办法，第 1 张在树旁拍摄，第 2 张就要把小孩子举到树上拍

左下图，右下图 在公园的场景下，建议被拍者之间的互动做出非正式姿势

上图 在大多数的公园环境中，S 形曲线、引导线、前景以及取景要素都可以一网打尽

下图 在复杂环境中，要想拍出引人入胜的精彩照片，采用广角拍摄将是最佳选择

大把的机会供我们在构图中对各种前景、近景加以利用。无论是枝繁叶茂的柔和景象，抑或是霸气逼人的硬朗派头，突出的前景都会为我们拍摄出来的影像营造意境，增添趣味，强化取景，并实现夺人眼球的视觉效果。

家中拍摄。客户的家中也是拍照的绝佳场所。有时候，你步入客户家中，发现这里的一切简直好像专为开展商业摄影而布置，万事俱备，只消动手开机。你只需要接上设备，就可以拍出精彩绝伦的照片。还有些时候，你步入某人家中，从设计的角度来看，这里可谓相当的得体合宜，但对于摄影来说却并非尽善尽美。例如，房屋的主题设计风格非常传统，大量采用了醒目的花纹与深沉的色调。单拿出来看，房屋的设计无可挑剔，但是，在这一片旋转、方格以及弯尾花纹的纷乱环境中，妈妈想要给身穿格纹毛衣的强尼拍上一组照片，这可就不是什么好的选择啦！下面是一些应对此类问题的小窍门。

左图 找出家中所有适于拍摄的整洁地点

下页左上图 浅景深的超近特写照几乎在任何背景下都适用

下页右上图 放低身段！孩子们总爱遍地玩耍，桌子底下、钢琴下面，甚至写字台下，都会是我们一展身手的好地方

下页下图 在游戏室的墙上，仅有一小块地方分布着这些色彩亮丽的圆点图案。利用这些圆点将小兄妹俩框在画面中，并采用向下拍摄的手法，将尽可能多的圆点纳入照片中，我们所期待的效果得以呈现——图像取景、亮丽色彩、生动表情以及亲密的姿势，所有这一切相结合，成就了这张有趣可爱的绝妙作品

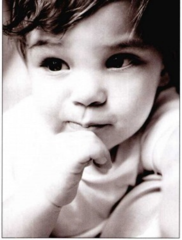
1. 向客户解释清楚，房间内色彩与花纹的搭配在家庭装饰设计的角度来说相当出色，但会令你希望在整幅作品中落在拍摄对象身上的焦点遭遇分散的问题。

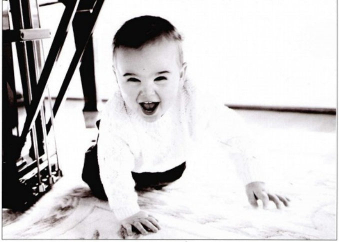
2. 和蔼地告诉他们，可以给孩子换上花样简单一些的衣服，至少要达到他的外形不会与周遭环境出现你争我夺、令人注意力分散的情况。

3. 如果花纹和色彩整体看起来稍显杂乱，导致焦点不能集中，可以考虑更多地使用黑白色调进行拍摄，从而令色彩的冲撞与争夺得以缓和，将问题降至最低。

4. 另外一种做法就是将镜头后拉，拍摄幅面极宽的作品。装饰用品摆在家长看起来十分养眼，但在镜头中拍出来却往往看起来相当扎眼，因此我们应该拍摄一幅整体的全景。拍摄对象可能在画面中仅占据一小部分，但你可以通过拍出的照片来展示他们的生活环境以及他们与这片空间之间的关系。

在拍摄时，我们应该对自己所追寻的目标展开思考。你的目标应该定为，以不同以往的方式将客户家中情形呈现在他们眼前，令他们得以对自己的家产生全新的认识。当代风格摄影的一个经典特征就是在拍摄上大开大合，而焦点紧紧落在拍摄对象身上，同时对背景进行虚化。这种方法可以很好地将可能产生的环境分散效果降至最低。你可以让拍摄对象站到门口，在一扇静静的窗下拍摄照片，或者是让他站在楼梯上，拍上一段楼梯的景象。找出家中所有适于拍出清晰照片的合适地点。让你的客户明白，他们的家完全可以发挥出和专业影棚一样的神奇效果。





当然，也不要忽视那些为他们家中增添独特韵味的甜蜜小处所，这些地方构成了孩子们那片天地中极为重要的一个部分——可能是游戏室，也可能是茶几。在给这些物品拍照的时候，尽量采取独特的角度，并且使用广角进行拍摄。还要善于发现那些不同寻常的装饰物，这些物品或许已经和房子完美地融为一体，但独立看来，仍颇具韵味，能够展现出自己独特的情趣。

影楼拍摄。影楼通常都是拍摄照片的“标准”场所。但现在，情况可不那么绝对了。在影楼里，你可能会表现出出奇的创意——而你本来也应该这样做！如果你发现自己总是把拍摄对象摆在同样的位置，使用同样的背景幕布，采用相同的打光，很快你就会对自己的工作心生厌倦——这份工作可是你一向津津乐道、满怀感情的呢。

在拍摄手法上，一定要时时保持新鲜状态。在光线的运用上融入创意的想法，使用不同寻常的背景，尝试使用新的色彩，打造新的外观，配合新的反光板。这样做并不总意味着花费不菲。到本地的五金店去逛逛，你会发现那里简直是应有尽有：买上几种可爱有趣的彩色涂料、一把刷子还有一片薄薄的胶合板（或是泡沫芯板或绝缘纤维板或发泡胶板），接下来，你就可以发挥无限创意，制造无限可能了。

如果你的摄影棚里有一扇大窗，拍摄时还能用到自然光，这样你的发挥空间就将更加广阔。你可以拿窗户做背景进行拍摄，也可以以窗户为基点进行拍摄，

右上图及右下图 初来乍到时的那份慌张忙乱，在看到这样一张降临人间仅十天的可爱面孔时，恐怕早已烟消云散了。不过，别忘了将镜头向后撤回，将拱形窗户那漂亮的建筑元素也收入画面中——仅花上一点心思，效果便截然不同

更可以沿着窗户进行拍摄。你还可以利用间接照明、反光板以及窗外透射的自然光，打造出各种不同的风格与感觉。

地方选得没错，但是……

一旦你对打光技巧轻车熟路，清楚知道何时是将拍摄对象从背景中分离出来的最佳时机，并且开始寻找整洁美丽的周围环境和便利的取景构图工具，那么现在的你，已经可以无拘无束地自由挥洒，随时随地拍摄出精彩作品了。但是，你可能会发现，要达到这样的效果，你还得在自己的摄影包里再加上几样东西。

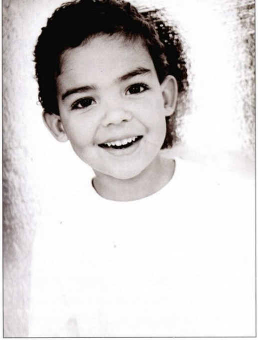
可折叠的反光板将是工具包的有益补充，且用途广泛。你可以利用它消除拍摄对象身上的阴影，或是为他们眼中的神采起到额外增光加亮的效果。它还可以用于阻挡来自空中的那些对比反差强烈的光线，或是用于柔化过分锐利刺眼的光源。我们甚至还可以将它用作一个小道具——比如你想把小苏西放在草坪上拍照，而她的妈妈又担心把衣服弄脏，那么这时就是小道具发挥作用的时候了。而折叠起来，这块反光板就是一把小“椅子”，往往会在画面中隐身不见。没事的时候，你还可以再琢磨琢磨，给它再找出5种用途呢。

一盏小型太阳灯则是另外一种常备手边的有用设备。这是一种极为便捷的可移动的光源设备，可以在相应的地方用作额外补光。但是，需要注意的是，太阳灯的电池寿命很短，为了减少不必要的麻烦，不要过多地使用太阳灯，而且至少应该买上两盏备用。

有时候，我们还应该随身带上一块小型背景布，万一遇上拍摄背景难以搞定的问题时，这块小背景布将会给你帮上大忙。最为便利的携带式用品是可折叠的背景布、小块的薄棉布，甚至还可以是纱帘。在紧急的情况下，人们总能发挥无限创意，只需要注意背景幕布应该尽可能的简单一些就好。

上图 毯子、枕头、桌布、床单，甚至爸爸的腿——都可以成为拍摄中的绝佳道具

下图 有时候，摄影棚里的孩子已经筋疲力尽，而这时候的一些有趣举动，可能正成就了我们手中的最佳作品



左上图 刷过漆的发泡胶绝缘板（在任何家装建材市场都能够买到）用作背景，制造出了丰富的质感。通过对拍摄对象和背景之间的间隔距离的调整，可以确定出背景质感所表现出的细腻程度

右上图 发泡胶绝缘板的反面呈现出有趣的金属质感

左下图及右下图 尝试使用鲜亮的纯色，或是将两块背板合二为一，制造出更加新颖时尚的感觉

第 4 章
实际拍摄

预先做好功课，熟悉客户

一旦跟某个客户敲定了拍摄的预约，记得一定要提前收取他们的拍摄费用。这样你就能够确保，自己肯定会将该时间段预留出来，不会再签给其他客户。

完成这项工作后，通常比较好的做法就是跟客户排练一下流程，或是发给他们一份详细的套餐清单（书面版或电子版），其中涵盖了收费信息，列明了各种产品组合，并向客户明确介绍了随后的大致活动。这里面可能还会包括一份关于服装选择的指导资料、一份关于选片流程的介绍、拍摄前的准备工作（有助拍摄顺利完成的小提示），以及一些需要客户在拍摄之后考虑的问题：选购相册、相片打算挂在哪里、计划购买哪些冲印的照片赠与他人等。基本上，我们应该就客户需要知道的每一样事情与他们沟通，这样，到了实际拍摄的时候，他们就会准备充分，而你也可以顺畅地进入到随后的销售咨询阶段中了。

一旦和客户敲定了拍摄预约，
一定要提前向他们收取拍摄费用。

在于客户进行交谈时，我们应该尽量多提引导性问题。试着评判一下客户孩子的“个性类型”（因为每个人都有多面性），这样你就能够有的放矢。客户眼下最喜欢的是什么——歌曲、电视节目、图书、玩具，还是其他？他们家里的两个孩子是随时随地能够玩儿到一起，时刻都能拍出亲密的照片，还是需要哄劝半天才能让他们凑到一起合影呢？我们是不是应该安排拍摄间隙的某个时间吃些点心休息一下，还是说这样会打乱整个流程搞得拍摄工作不能顺利收尾呢？

地点的选择，意义重大

孩子们的个性。巧妙的地点选择能够令我们的照片整体增色不少，同时也能够令我们的拍摄过程更加充满灵气。在整个拍摄过程中，要想让小家伙们保持兴奋或是安静的状态，实在不是个简单的差事，但保持这样的状态却又相当必要。如果你能够预先知道自己将要拍摄的小姑娘对于环境极之敏感，那么你可别让她光着脚丫在公园里湿湿的草地上走来走去。否则她只会变得越来越躁动不安，而你在整个拍摄过程中都要跟她的烦躁情绪纠缠不停。相反地，如果你知道要来拍照的小家伙在摄影棚中会感到百无聊赖，那么把他们带到更富活力更有乐趣的地方则能够激发出他们的勃勃生机，否则的话，把他们限制在单调的白色幕布前，只会让他们焉头耷脑，毫无兴趣。

家长的个性。另外，需要考虑的因素就是孩子们的母亲或父亲的个性，他们究竟是比较正统拘谨，还是相对来说大大咧咧。尽管很多热衷于当代风格摄影的客户对于地点的选择大多很随性，但是，在选择拍摄地点时，你还是应该多花些心思，因为有些人可能会对恶劣的天气十分在意，或是对拍摄时有陌生人旁观感到特别的不自在。他们可能还会希望拍摄地点的

左图 拍摄过程中，我们捕捉到了这样一幅美妙的影像。**右图** 父母带着这个小家伙来到我们的工作室，我们大人在一边讨论合作细则的时候，她甜甜地进入了梦乡，于是诞生了这样一幅温馨静谧的作品。两幅照片都是如此惹人喜爱，那种天使般的感觉真的给我带来了心灵上的触动

近旁就能找到洗手间，免得孩子在拍摄过程中坚持不下来，搞点什么小意外出来。可能对于小家伙们来说，一切都不是什么大问题，但如果孩子的妈妈总是处于紧张状态，那么在全家人的合影中，这种情绪或多或少也会显露，最终也会对孩子们的情绪产生影响。

开展实际检查。更多地了解自己的客户及其喜好能够为你带来大量的有用信息，而这些信息在你选择拍摄地点时作用非凡。尽管如此，你还是应该实际一些，做好全面的准备工作（还要跑跑腿儿，做些详细调查）。在某个环境中，你可能会忽略某些事情，还有些问题可能会对整体作品的效果与感觉造成破坏，即使你做出修复，也于事无补。一大片郁郁蓊蓊的罂粟花田听起来似乎是一片绝美的拍片胜地，但如果你还要跟满是蚊虫、泥泞不堪的环境较劲，而且还没有天然的遮蔽，那么对于给孩子拍照来说，这恐怕就不是什么理想的选择了。

你的态度决定一切

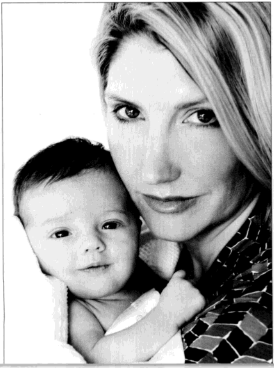
一旦选定了某个适宜的拍摄地点，你就要开始真正地把关注焦点放在拍摄对象身上了，不但要了解他们对拍摄地点的融入情况，而且还要仔细观察他们彼此之间的互动情形。那么，你到底应该在哪些方面展开研究呢？

记住，一定要对他们的表情、彼此动作多加留心。因为，一次拍摄多个对象并不意味着你就无法让所有人都协调、温馨地出现在同一幅画面当中。举个例子说，如果你在给两个小孩子拍合影，一个孩子兴奋不已，而另外一个则兴趣冷淡，完全提不起精神，那么你就应该采取某种策略，选择适当的方式，令你能够顺利完成哪怕是一张照片的拍摄。

与此同时，你也要对拍摄地点的周围环境时刻细心观察。有些背景环境，可能第一眼，看起来很不起眼，杂乱荒芜，毫无亮点，但同样也可以得到巧妙的利用。只选取某个小小的特定区域，我们就可以把其他干扰画面的杂物或凌乱感抛在一边。客户选定你来为他们服务，并非只是让你单纯地扮演照片拍摄者的角色，他们需要的是发挥你的能力，在各种条件下，创作出精彩动人的照片。因此，仅凭眼前的景象就能够预想出最终图片的效果的能力，对于我们来说至关重要。

在工作过程中，你可能忙得没时间喘口气。不过，捕捉精彩照片的良机并非仅限于拍摄过程之中——实际上，有些时候，最出彩的照片可能会在拍摄完成数周后才出现呢。在客户拍摄后再次光临工作室时，我们还可以把握机会偷拍一些精彩的画面。

左图 很幸运，我们拍到了这样一幅画面，新生的小宝宝面上流露出一丝浅浅的微笑。**右图** 不过，拍到这张照片，那可就更加幸运了。拍摄完成之后，家长带着从头到脚包裹得严严实实的小家伙又来到我们的工作室，我满心雀跃，迫不及待地将这温柔的一刻定格为永恒



爬上山顶的小男孩，笑容灿烂得令你无法抗拒

注意——是时候冲锋陷阵了

你真的和小孩子们一起玩耍过吗？孩子们专心致志、拼命、疯狂地做某件事情的时候，你可曾认真观察过他们吗？你是否记得自己也曾有过这样的行为呢？我把这种情形称之为"注意——是时候冲锋陷阵了"，因为每次我激情洋溢地投身于拍摄中的时候，这样的句子就会浮现到我的脑海中。为了"抢到画面"，我经受的考验简直可以列出长长的一大篇，而且满眼都是"割破、擦伤、划破、挫伤"这样触目惊心的字眼。下面介绍的只不过是我历经的千难万险中小小的几则，不过，从中你也能够对未来的情形有个大致了解。

客户家里有三个小男孩，我正在海滩上给其中一个拍照的时候，发现他的小弟弟正往这座沙子堆起的山上爬（上图）。看到小家伙笑了起来，我立刻意识到，一幅美妙的画面即将诞生——于是我俯下身，趴在地上，捕捉到了他那灿烂无比的表情。拍摄这张照片的时候，

我的两个胳膊肘都擦伤了，本来也没什么大不了，但偏偏在那之后一个星期的时间我都在海滩上拍照，可想而知……结果，在这一个星期的时间里，我的胳膊肘破了又好，好了又破。不仅如此，再加上咸咸的海水的刺激，哎哟，我的天！

有一次，我们正在公园里给一个小家伙和他的两个小兄弟拍照，我们努力想要让他们三个人在一座桥拱的曲线极陡的小桥上排开站好，以便拍摄。他们的母亲特别想拍出一张三个小家伙一起站在桥拱顶端的照片，但10个月大的小宝宝总是晃来晃去，挣扎不停。我实在没法子了，只能不顾一切地孤注一掷，于是我蜷着身子蹲在地上，用广角镜头，盼着他们能一块儿朝我这边的大致方向望一望，但说时迟那时快，最小的宝宝突然朝前一头栽了过来。他们的妈妈当时距离太远了，于是我一把丢掉相机（万幸啊，我当时还好把相机带挂在了脖子上），拼命飞身向前扶住了小宝宝。这一回，连我的牛仔裤都给蹭破了，离开的时候走路也一跛一跛的，膝盖更是搞得血肉模糊。而且，最糟糕的是，我没有抢到那张照片。

下图 追逐美妙的家庭影像，有时候意味着我们不得不"湿身"

拍摄过程中经历的那些磨难也并非总是种种突发的意外——有时候，专注过了头，也会滋生事端。我接触到的一个超级可爱的小男孩（右下图）觉得，他能够真的“打”我（其实不怎么疼的）这件事情实在是太棒了，实在让他兴奋得快要歇斯底里了，不光能够“打人”而且还不会遭到大人的数落，于是他不可抑止地大笑起来，而我则拍到了这样精彩的表情。

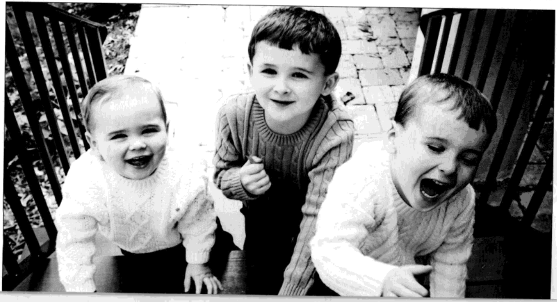
当然，给孩子们拍照也并不总是舒坦的事，有时候我们也会被搞得浑身湿漉漉的，甚至会像落汤鸡般狼狈不堪，看看上页图就知道了。在最开始拍摄这幅别致的海滩照时，我们本来是站在岸边的，但是，自打有人跌滚到了水中后，画面就呈现出了另外一种憨憨的可爱氛围。为了取到理想的角度，我不得不趟着脚下的路往海里走。扑面而来的浪头把我都浇透了，而且腰部以下也彻底泡在了海水中。

左下图 拍完这组公园照的时候，我浑身蹭得青一片紫一片，满是瘀伤，膝盖更是搞到血淋淋

右下图 能够“干点坏事儿”而又侥幸逃脱责罚让这个小家伙乐不可支

左图及右图 在农场里给一家人拍照，很多不同寻常、意想不到的情景都会出现在我们的画面当中

下图 我拿着一堆吃的往嘴里塞（或者至少是假装要把它们吃下去）的样子吸引了孩子们的注意力。拍摄这张照片时，我往嘴里塞的是一大捧树叶



把自己摆在受欺负的弱势地位有时候能够帮助我们拍出精妙绝伦的画面

在形形色色的拍摄地点里给孩子和他们的家人拍照，可能发生的状况实在是难以尽数。有一次，我到一家人的农场里给他们全家拍照（上页左上图）。他们想要在照片中拍出成群的绵羊穿过栅栏门的景象，而我也为此满场飞奔，想尽办法捕捉完美画面。但 20 头羊在我身边乱闯，羊群因为有横冲直撞的捣蛋分子而乱作一团的样子搞得我头昏脑胀，无计可施。

在拍摄另外一幅照片时（上页下图），我想出了一个法子，就是假装要“吃掉”一大捧树叶子，以此来吸引三个小家伙的注意力，让他们都朝我的方向看过来。尽管大部分的叶子都被我抛到了肩膀后面，但我还是一不留神地把几片叶子吞进了肚子。

在为一本健身杂志拍摄封面照的时候，我们想要表现的是小家伙骑着自行车自由驰骋的飒爽英姿（左下图）。不过，我在小姑娘脸上捕捉到的那份欢快兴奋的表情，并不是因为她有多么地钟爱骑自行车。真正的原因是，我让自己趴在道路正中，然后让她风驰电掣地朝我骑过来，争取从我身上压过去。为了躲开她真的迎面压过来，我必须快速地滚到一旁，就这样，我来来去去滚了七回，才最终拍到了我想要的表情。还有一次，我们给一家人拍照，小小子拿着他的星球大战激光剑朝我摆出奋力厮杀的样子（右下图）。基本上，他其实没有真的伤到我，不过，这一切全靠我在整个拍摄过程中身手灵活、左右腾挪才免于被他击中。

第 5 章
拍摄之后

如何建立并管理业务流程

在作品的数码处理流程中，很多方面都需要多加注意。但是，我们也需要对自己的业务流程加以妥善管理，这一点同样重要。在你的企业里，工作流程是怎样的呢？哪样先，哪样后，一步一步的工作内容按照怎样的顺序开展？一项项工作安排中有着怎样的联系？你会给客户做出怎样的承诺，又是怎样令自己的承诺付诸实践？你又是怎样把握自己的工作节奏，不至于搞到半夜两点还在挑灯修片呢？

你又是怎样把握自己的工作节奏，

不至于搞到半夜两点还在挑灯修片呢？

三方协作。关于如何打造合理的业务流程以及成功管理企业方面的内容，我有一本相当不错的书要推荐给大家，那就是迈克尔·戈博撰写的《重览创业神话：小企业行动不力的原因及应对措施》(The E-Myth Revisited: Why Most Small Business Don't Work and What to Do About It)(哈珀柯林斯出版公司 1995 年出版)。这本书内容丰富，向我们展示了一位小业主在管理企业和维护生活的过程中的种种奋斗经历——她既没有迷失自己，半途而废，也没有令自己的生意日渐惨淡。

这本书给我们总结出来的一条真理就是，它让我们意识到，哪怕你的整间公司就只有你一个人，但是，在工作运行中，其实还是有三个身份的人参与其中，促进业务运转，即企业主、经理人以及技师。在你所开展的肖像摄影业务当中，可能你更多地充当的是技师的职责。是你亲身展开拍摄，处理图片，再将最终的作品交付给客户，忙忙碌碌就好像工蜂一样。但同时，你也是企业主，你决定开设这家公司，开展业务，并依照自己的理想规划企业的运营。此外，你更是经理人，监管全盘业务的整体流程、财务状况、项目范围，确保企业内各司其职，工作能够按时完成。

根据戈博的描述，你需要将三重职责揽于一身。但是，问题在于，这三重身份的职责各不相同。在你的身体里，技师的那部分思维希望单纯地去拍摄精彩的照片，而无需为各种数据报表或是未来的五年计划操心。经理人则需要按时将发票单据开具给客户，不愿为马上就要急着交付客户的五组照片的编辑工作而担心。企业家的身份更是摆出高高在上的姿态，对那些芝麻绿豆的小事嗤之以鼻，因为他只想展望未来，规划他的宏伟蓝图。

这样一来，你就会为手头的各项任务着急上火，忙得团团转——最基本的问题就是，你需要先找出足够的时间，让各项业务都能顺利开展并完成，而你，只能跟自己较劲。小企业的业主常常因为业务开展的艰难而饱受困扰。

制定组织架构图。在开始详细筹划自己的业务之前，先制定一份简单的组织架构图是一个很不错的办法。哪怕只有你一个人忙前忙后地充当多面手，但我们也应该详细列出每一样需要完成的工作并将各项工作相应地指派给相关人员。这样一来，所有信息就一目了然地呈现在你面前，便于你将各项工作进行分配，并开展监控管理。一旦确定各项工作的相关人选，你就可以对自己的业务和工作流程进行更高效的管控，并且为你的生活带来惊喜，让它变得更加丰富，有条不紊！

导出所有照片后，一定要把每张照片都在至少三个不同的地方进行备份

完成工作，理清思绪。在对自己的业务流程管理进行思考的时候，一件很重要的事情就是时时了解自己当前的工作量究竟有多少。正在打交道的客户越多（可能刚刚给他们拍完照，也可能已经等了几个月的时间等他们最终签下订单，或许是照片冲印过程中有所延迟，正在等候等各种情况），那么你手头的工作也就越多。因此，你应该将自己的业务流程随时掌握。及时整理客户档案，不仅能够理清自己的工作内容，减轻负荷，更能够帮助你摈除头脑中的杂事——你不需要再花费大量的时间去追踪谁在哪里，下一步你要开展怎样的工作来配合他们。

如果你能设计出一份自始至终的全盘工作流程，让你的业务和文档管理更加轻松有序，那么你不仅能够为自己的企业打造出最高效的运作体系，而且会在往后的工作中依照这一流程更加勤奋地投入工作。

数码处理工作流程

在“后台”操作时，最有效的时间管理方法或许就是制定一份精细明确的工作流程，并坚持实施。制定流程时，一定要细致入微，真正落实到笔头的不仅是需要做的工作，还要列明各项工作的完成顺序，每日、每周、每月、每年，都应提前计划周详。你可能希望制定出一份符合自己风格模式的工作流程，不过下面我们先介绍一套基本的入门体系，大家可以根据需要加以调整。

备份。先从拍摄之后最重要的问题说起——那就是对照片进行备份。将所有作品都从相机中导出后，一定要把每张照片都进行备份，而且至少要备份在三个不同的地方（有些非常成功的摄影师，他们宣称会把拍摄的照片备份 4 ~ 5 份——那么，你也应该拿出时间照做）。

当然，首先我们应该将照片备份在你的电脑当中一个专门的照片文件夹中。第二份备份应该是刻录在 DVD 光盘中，然后按照日期顺序归档，并保存在相应的存储空间中。用马克笔标明这份作品的主题、拍摄日期，并注明这是未经处理的原始文件。不要再 DVD 光盘上贴纸质标签，因为时间久了，标签可能会出现纸边翻卷、字迹模糊的问题，或是导致光盘卡在光驱中。一定要先给 DVD 光盘附上保护性的盘套或盘盒，然后再将它们按照时间顺序归档保存。

接下来，我们需要将文件备份到一个外部磁盘当中，年末收工的时候，我们就可以将这个磁盘收起，好好保存。对于我们的工作来说，外部磁盘是一种十分出色的额外保障。我们只需要买回一个规格合宜、容量足以存储一年之内作品的磁盘，并且进行相关标准（例如，“2007 年度摄影作品”）。然后将这个磁盘接上你的电脑，用它来备份所有未经处理的原始图片以及经过修片的最终成品，每个文件夹都应标注上客户姓名以及拍摄日期。下面就是理想的文档设置范例：

安 • 史密斯（Ann Smith） 10.03.07

安 • 史密斯 10.03.07 未处理的原始图片

安 • 史密斯 10.03.07 图片成品

索菲娅 • 肯德尔（Sophia Kendall） 11.19.07

即使是在多年以后，井井有条、合理明晰的存储和标注系统也能够让你轻松找到自己想要的图片资料

索菲娅 • 肯德尔 11.19.07 未处理的原始图片

索菲娅 • 肯德尔 11.19.07 图片成品

到了年末或是磁盘将满的时候，你就可以将磁盘从电脑上取下，将其作为额外备份保存起来。在某一年间，

你可能会用上一到两个磁盘，一定要让这些磁盘针对该年份专盘专用。哪怕磁盘上还有不少富余空间可供使用，但是，新年伊始，记得重新开启一张全新的磁盘来存储未来的工作。这样便于你整理文档，即使年深日久，你也能够轻松地找到所需的图片资料。

将磁盘单独保存是个比较明智的做法。如果你是在离家以外的自己的工作室里工作，那么或许你可以把磁盘保存在家里。如果你在家中工作，就可以考虑将磁盘保存在银行的保险箱里。

如果你不愿意做多次的实际备份，那么还是有很多产品和软件程序能够帮助我们每日自动进行全面备份。我们甚至还可以利用在线存储进行备份，通过文件传输将所有备份上传至大型的寄存站点。无论采取哪种方式，在真正扎扎实实地完成备份之前，都不要将图片从存储卡上删除。

共享网络则是确保文件安全的另一种实用工具。如果你是在摄影工作室中与他人共事，那么你肯定应该考虑选用一处共享网络，但如果你是自己单干的话，可能就会考虑其他的类似产品。其实很多电脑系统中本身已经自带相应的备份程序供你使用，而共享网络令你得以将自己的作品在自己电脑以外的地方再次进行备份！你的共享网络应该具备大量的存储空间。还有，不要光顾着眼前的需要，还要考虑到未来两三年间的需求状况。接下来，还要再补充 50% 的空间用于维修备份。比如，如果你买回的是 2TB 的存储空间，那么不久还需要再额外买进

1TB的空间用于对备份资料进行备份。

图片编辑。在对图片进行编辑时，必须要遵循一定的规矩。作为摄影师，在处理图片的过程中，有时候偶然发现一张精彩佳作，我们就会欣喜若狂，把其他工作都抛在脑后，把大部分时间都放在这一张照片上。等到回过神来，已至午夜，而要交给客户的图片却只完成了一半。

一个比较有效的策略就是，先把所有图片的编辑工作一举搞定。再回过头来，找出那些触动你心底的绝妙作品，不过，一定要等到所有的基本编辑工作完成之后再来处理它们。如果采取这样的做法，你会发现，自己将有更多的时间发挥创意，同时，心头的压力也有所减轻，因为整个工作已经基本完成，颇有点无事一身轻的感觉。

在经过初次编辑后，还要再对你已经处理过的图片再次进行加工。一定不要小心翼翼的，舍不得这舍不得那，尽管大胆放手一搏。你希望呈出的是一张张精品，供客户们从中精选出自己的最爱。而不是把拍出的所有照片摊成一片，让他们看得头晕眼花。在和客户倾谈交流的过程中，等到客户面对铺天盖地的照片终于眼睛放光面露喜色的时候，你就会想，如果早点筛选一番让他们挑选起来更加容易就好了。更重要的是，你肯定也不希望自己最欣赏的精品图片被埋没在无数平庸的作品中，冲淡了它本身的那份光彩。所以，一定要学会在林林总总的作品中挑选出真正的佳作。

在拍摄完成之后，究竟应该拿出多少张照片交给客户呢？这个由你来定。有些摄影师只会交给客户20张照片，仅此而已。常规说来，一般摄影师会拿出150张到200张的照片交付给客户。当然这个你可以自己定夺，但是，一定要记住，你交给客户的作品在整体上一定要冲击力十足，震撼人心。

纳入式图片编辑的重要性。如果你尚未采用纳入式的方法来进行图片编辑，那么你可以重新斟酌一下目前所用的方式。使用纳入式图片编辑的意思是，浏览所有照片，挑出你所中意的作品，而不是从所有照片中捡出那些你不喜欢的照片。

从技术上来讲，这种方法在图片处理方面效率更高，因为它缩小了你所面对的图片数量——毕竟，比起原本打算交付的照片，你可能会从中剔除不少作品出来。然后，你就可以直接将那些未被选中的照片整体删除（当然，所有的原始图片你都留有备份）。

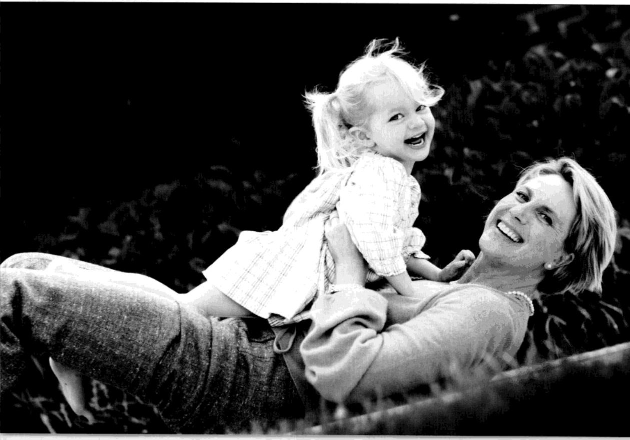
纳入式图片编辑方式会让你将更多的心思放在摄影中的那些迷人特质上。你会直接将目光投注在那些出色的照片上，那些给人以触动的图像上，那些能够真正展现出你在拍摄过程中所追求的真情实感以及动人美感的作品上。有什么必要再把时间放在那些吸引力、冲击力都有所欠缺的其他图片上呢？

这样说并不意味着你就不应该花费时间从失败的作品和错误中汲取教训。挑出两张曝光度不同的照片，对它们各自的数据资料进行分析，你会瞠目结舌，大有收获。在包围曝光上采取粗枝大叶的态度会给你带来远超想象的伤害，尤其是在情景转变而你却忘记相应地改变包围曝光时，还会产生更为严重的影响。只不过用不着花费太多时间来纠结那些错误，不要因此而忽略自己做得优秀的地方。

备份和整理。完成照片的最终处理后，我们就应该将这些图片以及未经处理的原图一起存储在各处备份空间中，同样，也要按照时间顺序排列。采用这样的方法，即使客户在拍摄完成六个月后致电给你，要你将某张黑白照片的彩色原图交给他，你也能够顺利找出存在一起的黑白图像和彩色原图。

准备样张。接下来，整理一下成品的样张，浏览一番，确定究竟是搞一次网络展示，在工作室进行投影放映，建立在线样张图库，抑或是采用属于你自己特定的展示方式。在摄影社区中，关于是否应该向客户提供"图片样张"的话题依然火爆，争论不休。很多人认为，这样做，客户就会"拿到"图片，而你的销售额自然也会受到影响。而你，需要根据自己特定的业务模式来做出取舍，确定最适合自己的模式。

纳入式图片编辑方法让你专注于少量照片，令整个编辑流程更加高效



第 6 章

销售咨询与图片交付

为客户提供附加服务

艺术与盈利相结合。咱们就从摄影师在跟客户打交道时一句最常见的开场白说起吧，摄影师们往往会说“我是搞艺术的，不是生意人”。有些人还会进一步解释，以艺术为名来推销自己的商品，“身为摄影师，我追求艺术与美感。利润不是我的追求，冷冰冰的金钱不是我的梦想，对于我来说，快乐的价值远远高于富贵”。

当然，我们大多数人算不上各种高手，但很多摄影师其实仍在为如何实现艺术与盈利的最佳结合而苦苦探索。而这一点，意义相当重大。在我们的思维当中，生意与艺术通常都是处在两个对立的位置上。在经验法则看来，惯于使用右脑思维的人，往往都更具创意和艺术气息，他们大都是梦想家、艺术家、音乐家以及摄影师。而惯用左脑思维的人则往往逻辑思维能力更强，更加善于分析，是商业世界的掌控者。当然，实际情况并非完全如此。

销售其实也是一门艺术。优秀的销售员之所以取得成功，真谛在于，他们通常都是使用右脑思维。他们更多地依赖直觉行事，十分注重人际关系，由衷地对人怀有兴趣，而且乐于与他人产生互动。这些因素正是练就优秀销售技巧的关键所在。因此，即使有些人善用右脑思维，其实你也可以好好利用自己的左脑思维模式，另辟蹊径，树立自成一派的业务模式。即使你是那些使用全脑思维的少数派当中的一份子，实际上，真正发挥作用的也正是掌管创意的这一部分思维空间。

因此，稍加思索，你会发现，自己对于销售的担忧其实只是空穴来风。着眼于更高的客户满意度，你会采取怎样的措施，让自己对艺术的热爱与对销售的厌恶（可能存在的这种情绪）相协调，并且创造更高的收入来支撑自己的理想与追求呢？有一种方法能够让我们达到尽善尽美的结果，而它的根基正在于你可能最在乎的一点：追求艺术的本心。

很多摄影师还在为寻找艺术与盈利的最佳结合而苦苦挣扎。

成为教育家。没人喜欢成为“被推销”的对象。但是，大多数的人还是很乐于更多地了解一些自己真正感兴趣和欣赏的产品或服务的相关信息。在给客户提供咨询服务时，整个流程进行下来，我们的目的在于，给顾客足够的选择信息，令他们对产品产生兴趣和渴望，并与他们建立起轻松舒适的关系，最重要的是，在这三者之间把握好平衡度，达到最佳的效果。借此机会，我们可以向客户完整地介绍自己能够为他们提供的服务，确切地告诉他们通过可选的摄影服务，他们能够参与什么，得到什么，并且要以一种乐观向上、情感充沛、“光明正大”

没错，这三张照片单看起来每张都很出色，但是，将它们组合在一起，以一幅巨大的帆布作品形式展现出来，得到的是一幅更能打动人心的作品

的方式进行表述——令你和客户双方都感觉舒服自在。

咱们来想象一幅典型场景。当客户注视着照片中自己那甜心小宝贝的脸蛋时，他们通常会流露出这样的表情，“真是太可爱了，真不知道从何选起，我总不能把这些照片全都买下来吧！”挑选照片时，如果摄影师为这些孩子的父母们提供一些指导，帮助他们挑出最精彩最钟爱的照片，这些客户肯定会打心眼里对你所付出的时间和专业建议产生由衷的谢意。

有时候，某幅照片可能看起来十分抢眼，卓尔不群——比如说，小咪咪站在海浪前的那幅画面就可以成为一张很棒的墙上作品。尽管如此，很多时候，在客户面前展示出他们所能够选择的作品并且明确地告诉他们可以通过怎样的方式来对选定的照片进行装裱、利用，还是会给客户带来极大的帮助。没错，这三幅照片每张都很可爱，但如果你将它们三者就像这样框在一起，你会瞬间发现，一幅绝妙的迷人作品就在你的手中诞生。看到了吗？如果你拿七张表情完全不同的照片铺设在一面墙壁上，你能想象得到它们的整体效果有多么的融洽协调吗？

作为摄影师，照片作品充满了我们生命中的点点滴滴，我们大多擅长设计（这在摄影构图方面占据着非常重要的作用），而且能够构思出如何将若干单幅作品以最完美的方式组合起来进行展示。如果妈妈是会计师而爸爸是系统工程师，那么他们在日常生活中其实不怎么接触到摄影作品与设计。因此，提供给他们的最棒的服务不仅是为他们拍出美丽动人的照片，更在于教给他们如何令最终得到的作品能够以最具艺术美感的形式展现出来。

与上面的情景一样，销售不应该代表着施加压力。回想一下上次你遭遇“硬性销售”时的情形和感受。这类情形往往充满着博弈，在无数次催促逼迫下，最后总会有人掏钱买单。但这样的做法对于建立长期的

合作关系有害无利。甚至还会令即时推荐的效果大打折扣——而口口相传才正是我们最看重的营销推广方式。因此，着眼于长远的盈利，我们大可以舍弃一点点小生意，让客户开心而归，将他们的兴奋之情与朋友和家人共享，这样远比让客人们感觉硬被人推销产品、郁闷离开的结果要好得多。

也就是说，你千万不要将自己的职责简化为一个普通的生意接单员。很多充满智慧、颇具艺术领悟力的客户仍旧没有完全意识到需要掌握怎样的技巧才能让一系列照片组合成引人入胜的三连张，或是如何才能通过一点一点的剪裁、修补和晕染令一幅原本温馨平和的作品演化出惊人的效果。一幅装裱精良的金属质感作品，或是一幅配上画廊包装的帆布冲印作品，究竟是经过怎样的构想才得以通过这样的艺术方式展现人前，很多人甚至都没有意识到这里面所蕴含的美学力量。直到你将经过专业设计的精美相簿一页页翻过，将记录孩子们真实活动的照片展现在父母面前，他们甚至都不会想到，这就是他们所需要的，更想不到多年以后，如果他们能将这样的照片传给自己的子子孙孙时，将会产生怎样的重大意义。

因此，销售咨询的过程为我们带来了机会，将创作出来的作品展示给客户，让他们的整个拍摄体验更趋完整。利用你自己独特的专业技巧，向他们展示出一些他们珍视、欣赏并想真心拥有的内容。一定要确保客户在离开的时候认为自己的付出物有所值，而不单单只是花钱买了一件产品回家。

你可能也想尝试一下用巧克力色的背衬或相框来搭配这些照片吧

销售界有句老话，不表达出赞叹之情，客户不会花钱购买。在创意行业里，这一真理同样适用

如果不能自然地对客户进行推销

就销售这件事来说，有些人做起来得心应手，自然而然，但对于有些人来说，情况可就没这么简单……有些人似乎掌握着某种窍门，毫不费力地就能知道别人心里想些什么，明白他们真心想要的又是什么（以及能够真正让他们付钱买下的又是什么），而且能够以恰到好处的方式令销售方和客户各取所需，实现共赢。有了这样的条件做铺垫，无论是销售人员还是客户，都将从交易中得到自己所想，双方皆大欢喜。

天生的魅力并非可以直接照搬套用的招数，不过，就算你本身缺乏销售的天分还是有很多技巧可供借鉴，令自己的付出得到尽可能大的回报。

1. “人们只购买他们喜欢的东西。”戴尔·卡内基在《如何赢得友谊并影响他人》(How to Win Friends and Influence People)（维尔米利安出版公司出版）一书中这样说到。这本书的第一版创作于1937年，历经数十载，时至今日，仍和多年以前一样，是一本值得每个人仔细研读的好书。书中的总体前提非常简单：与人为善。我们不要态度消极，拒绝他人，而是应该由衷地对其他人心怀善意与兴趣。我们应该善于聆听他人表达，并且参与到能够引起他人兴趣的对话当中。不要引发争端或是指摘他人错误，自己犯了错也要敢

于承认。给他人发泄表达的机会，尽量不要打断他们，还要以诚待人。在摄影这个行当中，这也就意味着，在向客户进行推销的时候，你应该以饱满的热情来迎接他们，经过拍照和后期处理的阶段，你可能和他们已经十分熟悉，因此更应该表现出真挚热情的态度。对着他们的脸打量了这么长时间，你应该早已消除了对他们的距离感，因此，你尽可以落落大方地表现出内心的热忱，以熟人的姿态来平和地与他们展开交流。

2. 让客户体验更加完整。记住，最好的公司、最棒的品牌，它们最关注的核心在于客户体验如何，而不是自己进账多少。我们应该努力做到让客户对方方面面都满意。

3. 注意自己的行为举止。无论销售环节是在你的工作室、客户家中还是咖啡馆里进行，你都应该拿出主人的姿态，给客户得体的招待。可以给客户端上一杯饮品，聊一聊他们近况如何，再问问今天感觉怎样。告诉客户，与他共事令你感觉无比欢愉，为你带来诸多灵感，你很迫切地想要将更多精彩照片拿出与他共同分享。

4. 表达自己的赞叹。一则关于销售的古训说到，如果你不表达出自己的赞叹之情，客户就不会掏钱买下。在创意行业里，这条真理同样适用。实际上，在销售环节中，我们常常采用的回复句式就是，“真没想到出来的效果竟是如此的棒——我真是太喜欢这幅作品了”！

5. 花点投资购买打样软件。到了最后的销售阶段，将所有的样张都上传到在线打样站点或是拿着大幅面的照片一张张地跟客户一起浏览，这其中的差别相当显著。无论你是使用投影仪还是笔记本电脑与大屏幕电视相连接，记住一定要让客户真正看到自己照片的全貌。

销售咨询前的准备工作

照片的销售工作，可以在你的工作室、客户家中、你的家中进行，实在不行的话，找间咖啡馆对着笔记本电脑也可以完成。不过，理想的销售场所是找一处环境舒适气氛轻松的地点，使得大家的注意力可以真正放在照片上。

作为肖像摄影师，我们所做的其实只是零售业务（当然，我们的本行还是搞艺术，但就算你揪着艺术不放，时候到了你还是做起零售）。为了达到理想的客户体验效果，每家出色的零售商店都会依照一定的“规则”，让顾客经历愉快的购物体验。这些规则能够发挥效应，令客户的每种感官都体会到舒心的享受。我们可以播放点轻柔的背景音乐，在工作室内摆放更具当代风情的香料罐，还有，如果建筑标准允许的话，还可以点上香味蜡烛，让整个空间弥漫着迷人香氛。多摆上几本相册还有若干衬好边框的照片，供客户们不时翻阅，再放上几个精心制作的照片相框用作陈列。如果碰头地点不是在你的工作室里，而是在客户家中或是其地方，那么一定要给客户展示清楚，经过装裱和镶框的单幅照片还有照片组究竟什么样。如果在你的工作室里会面，记得给客户端上点饮品，再配上点小零食——总体来说，就是要让他们的各种感官需求都得到满足，这样，他们就会全身心地投入销售咨询的过程，并享受其中。

此外，在客户到达之前，我们还应该花些时间再重新浏览一下他们的照片。也许你可以筹划将一些很相衬的照片组合起来，或是展示一下某些照片在配上相框整个装裱起来后的效果。尽量提前构思好相簿的

设计，或是给客户制作好展示用的幻灯片。基本上，我们应该花费心思，朝着你所认为的客户喜好方向来开展相关的准备工作。

开展销售咨询（非推销）

如果客户能够先对自己的照片有个预览，那么他们最终挑选起来，就会容易得多。一条很不错的经验法则就是，先采用诸如幻灯片之类更容易引起情感共鸣的表现方式将照片展示给客户观看。可以先把照片拿给客户自行欣赏一段时间（或许一周，甚至两周，但最长不能超过两周时间），然后再一起坐下来共同浏览这些照片。

你可以先介绍一下自己的几个点子，告诉客户可以将某些照片组合起来，以此作为开场。或者也可以直接从样张里面的第一幅照片说起。关于校样软

理想的销售咨询地点应该选择轻松惬意的环境，使大家的注意力能够真正专注在照片

原图非常的甜美可爱（右上图），但我觉得门口的垫子有点干扰画面。将图片处理成黑白色调，情况好转很多，同时，图片中的亮点也进行了削弱，并加上了晕染效果，使得观赏者的注意力真正放在了画面主角身上。此外，我还将小姑娘头部上方的空间略微缩减，并且移走了水泥表面上的一些暗点，否则这些干扰因素会分散注意力，忽视她那机灵美丽的表情。最终，我又给黑白的照片添上了一点暖调处理，令整幅画面增加了更加柔和的氛围（右下图）。

件程序，现在的选择有很多。你可以使用 Photoshop Bridge 或是 iView、iPhoto，不过使用 ProSelect 或是 Photojunction 往往能够达到更佳的分拣整理效果。例如，使用 ProSelect 软件，你可以一次性浏览若干张照片，更加容易地挑出你最钟爱的作品或是剔出极少量的不是特别受瞩目的照片。

如果一下就展示出六张照片，可以让客户和你一起观看这些照片，然后直接说出他们是不是喜欢这些照片或是感觉还不错或是根本不感兴趣。在你们一起一张张地浏览照片的过程中，一定要记得随时诚挚地表达出自己的反馈意见。如果孩子的爸爸觉得照片还可以，而你知道，如果你对照片稍加处理，肯定会令其增色不少，令客户眼前一亮，那么就不要犹豫，马上开始动手，花上几分钟的时间，呈出

让客户逐张浏览照片，说出他们对每一张照片的感觉究竟是喜欢、感觉尚可还是根本不考虑，以便下单前参考

最佳效果。几乎每一次，在你努力忙着对图片进行处理或是对客户讲述如何对照片做成改善以期更完美的打印效果，客户都会怀疑地摇摇头，但最终还是会拍板买下。这正是数码图片处理的优势之一。

在继续和客户一起仔细欣赏照片的过程中，我们还可以提醒客户挑出那些他们十分喜欢的照片，专门整理成一个“中意作品”系列，以备稍后准备装裱相框或是制作相簿之用，这样的做法十分见效。无论是要设计何种类型的相片合集，这样的一组精选作品都会是我们精彩的图片库，可供我们随时选用。

一旦将可选照片的范围缩小下来，你可能会发现现在的情况是：38 张“喜欢”，22 张“不错”，还有 10 张则是“放弃”。在此基础上，你可以先问一问客户，他们是否知道自己希望如何处理这些照片，将它们作何用途。通常情况下，客户还是乐于听取我们给出一些指导建议，不过现在我们知道，眼前面对的可是客户精心挑选出来的钟爱的作品。和客户坐在一起一张一

张地浏览照片，你会油然而生一种惺惺相惜的感觉，现在的你，心中所想和他们一样，就是要找出最佳组合，将最完美的产品呈现给他们。作为摄影师，现在你的脑海中就应该能够看出客户最钟爱的这些照片加以组合之后的效果如何。我们可以拿出一些镶好相框的照片给客户欣赏，令他们了解可能的成品会是何等模样。

一般说来，和客户一起拿着照片拼凑相册，过程实在太耗时间，而且也十分耗费精力。不过，如果客户离开的时候留下五十张照片作为设计素材，而你承诺在制作相册之前先发送相簿的样张给他们浏览的话，其实时间还是绰绰有余的。而且，我们还可以使用相应的模板，对一系列照片进行组合，向客户展示一下像一版邮票那样连环排列照片在相簿中呈现出的效果。当然，我们还应该多预备一些相册样本，以供客户翻阅参考。

等到你终于确定了最终的销售清单——一组打印出来的照片、若干幅用于挂在墙上的镶框照片、一幅或若干幅精致装裱的照片、可能还会附上一本相册——在完成交易前，最好还是将整个明细单拿给客户逐条确认一下。如果能够当场拍板，当然最好。在开始最后的制作工作之前，最好还应该收取总价一定比例的费用。如果需要将发票传给客户检查，在针对订单开工之前收取一定比例的费用也是比较稳妥的做法。

只有在客户在最终的发票清单上签字确认后，我们才能根据订单开始工作。在费用支付方面，摄影师的要求各不相同。有些摄影师要求制作前费用 100% 地

我们不仅要把包装好的照片和镶好的相框交给客户，更应该把产品交付当作一次深化与客户关系的良机

付清，也有些要求预付 50% 的费用，还有很多人要求预付费用需要达到总价的 33%。还有些摄影师有着自己固定的收费方式。你可以选择自己感觉最适宜的方式，不过我们强烈建议，在没有收到预付款之前，一定不要自行承担费用（和时间）。

收尾

比起和客户展开的碰面交流，你最终敲定订单、如何收尾的方式同样重要。这可不像是准备一番在公众面前的精彩演讲或是像六年级老师教授我们如何撰写文章那样有一定之规。在碰面会的开场阶段，你需要让客户明白接下来你将会向他们介绍什么——而对这次碰面进行一下大致的概要介绍也能够很好地促进我们的会议进程。接下来，我们就可以按照自己的思路和计划将会议向下进行了。

最后，我们再来回顾一下已经向客户做出的介绍——也就是要收尾了。一旦客户做出了最终决定，我们应该尽量当时就拿出一份发票清单交给客户。如果当时做不到的话，也可以稍后将发票发送给客户，但这样一来，整个流程多半会被拖延。之前我曾经提到过，我们要对自己手头进行中的工作量心中有数，在和客户碰头的时候就能够将一笔生意彻底收尾将帮助我们干脆利落地完成和每一位客户的交易，而不会让业务悬而未决，无限期的拖延下去。

一旦确定好订单，并且收到了客户支付的费用，就可以跟客户讲明预计的交付时间。记住，多留出点富余时间总比时间不够、措手不及要好得多，因此，尽量多给自己留出一些弹性的时间。我们可拿不准，洗印部会不会耽搁我们的订单，供应商送来的相框会不会木头里面还残留着碎渣，还是说你自己要比预想的更忙，得要差不多一个星期之后才有工夫处理这个订单。

照片交付

包装。（这可不只是装箱那么简单！）在向客户交付照片、成品及相册的时候，对包装一定要多加考虑。当然，你肯定要控制好成本，不过，我们也可以通过在收费标准上少少地增加一定的附加费来弥补付出的成本，而且，在客户第一眼看到他们的照片以妥当的包装呈现在眼前时，那份欣喜、满意的感觉无法形容，你的信誉也会因此增加，获益良多。如果说每个“更棒的”包装让你多花费了 1.5 美元的样子，那么你可以考虑在自己的照片洗印费用上整体涨价 2 美元。这样的一点涨幅几乎没人会注意到，而实际上你从中还小有盈利。有时候，弥补成本费用就是这么简单。

我们这个行业中，有些表现最为优秀的企业已经认识到了结实包装的重要性（最先跃入我脑中的就是苹果之类的公司）。你收到的不仅仅只是一样产品，实际上，你稍稍多支付那么一点点费用，收到的就将是一份设计精美的产品，配合它的则是线条流畅、优雅大方的包装。即使你知道自己因为这样的包装而多支付了一些费用，但在心里也认为这是值得的。

当客户第一眼看到产品包装时，你希望他们感觉付出换来的值得的回报。当然，他们不会说把你的包装盒挂在墙上，但是他们会明白，整单交易下来，他们支付的费用物有所值。或许你认为你们之间的

拍摄已经完成，移交完产品就可以挥手告别，但对于客户来说，其实这才是他们买回产品后真正享受的开始。

实物交付。产品交付不仅意味着你将包装好的照片和镶好镜框的作品移交给客户，同时，这也是一次扩展、深化和客户之间关系的良好机会。如果客户刚好从你的工作室或家门前路过，你可以邀请他们进来聊一聊，一起浏览一些照片。然后，你还可以给他们一些提示，教他们如何悬挂或是摆放那些照片和相框。你会发现，自己在做这些事情的时候，越来越驾轻就熟，你就像一个好客的主人，满怀自豪地接待对你心怀感激的客户，与他们一起共度美好时光。对于这样的交流，你可能想不出什么华丽的词藻来描述，但是，良好、稳固的关系就是由此一点一滴建立起来的。

如果你希望将成品送到客户家中（如果其中还有大幅作品的话，这更是你和客户接触的好机会），你还可以跟客户额外提些关于在家中悬挂照片方面的建议，或者是和他们一起查看照片，确定出组合摆放照片的最佳方式。很多摄影师在提供这类服务时，要么少少地收取一点费用，要么则会要求搭配购买一定的产品。

这个周期的结束，

其实正是一片更广阔天地的开始。

结束其实更是开端

利用向客户交付产品的机会与客户建立起良好的关系所以重要，另外，这不光是客户这单拍摄与订购业务的结束，更是你们双方长期合作关系的开端。

如果你已作出决定，要以产品质量作为发展的坚实后盾，为客户提供合乎新意的满意产品与服务，那么你就会知道，你和这位客户以后还会有更多的合作机会，他还会把你推荐给自己的家人朋友。因此，这一周期的结束其实是一片更广阔天地的开始，你应该好好地审视一下自己与每位客户所开展的交易情况。如果你把客户当作朋友一样真心对待，他们又怎会不把你当成朋友呢？

第 7 章

广告、营销与推广

广告、营销与推广

广告、营销和推广这几个词语常常交替使用，但它们之间其实存在着意思上的差异。根据《韦氏词典》介绍：

> 广告是指在某些公众媒体宣告或褒奖某一产品或服务。
>
> 推广是指促进某一事物的进展、增长或接受度。
>
> 营销指的是某家公司针对购买及销售某一产品或服务所开展的活动。

如果谈到摄影，涉及这几个方面时，用更简单一些的方式表述，那就是。

“广告”指的是通过标牌、宣传册、商业宣传、直邮等方式令你的服务引起潜在客户的注意。广告的特定目的就在于直接获得客户的关注。

“推广”是指让你的服务印在客户脑海中并且创造需求。广告和公关都是推广过程中并行的元素。

“营销”指的是让你的客户了解你是谁,你在做什么，你能为他们做什么，等等，所有相关的活动。这当中涉及了对竞争现状进行评估，找出自己的市场定位，并且确定出如何对自己的服务进行最合理的定价。

制定营销计划

营销计划是这样一份文件，在其中，你详细列出了种种措施，表明了自己将以何种方式来实现自己在营销方面的目标。我们可以在线查找一些模板，或者也可以查阅各种各样关于如何制定营销计划的书籍。就连微软的 Office 软件（苹果 Mac 和 PC 机均可用）现在居然都自带营销计划模板！基本上，制定一份综合全面的营销计划能够帮助你明确确定自己将采取怎样的广告和推广方式使目标得以实现。

如果你打算制定出一份五年计划，我们可以存下这份文件，然后每年重新浏览一遍，并根据自己生意和目标的发展情况对内容加以调整。随着业务的扩张进入新的领域，因为家庭原因而缩减业务规模，或是发现摄影生意超乎想象的火爆以至于需要开设第二间工作室，或是随着年深日久出现的各种各样的变化，你的业务都有可能会改变方向，而你对于自己业务的期许也将会出现转变。如果你能定期地重新浏览一下自己的计划，那么你就能够从这份宝贵的文件中获得更多有用的信息和启迪。

另外一个好处就是，要是你打算卖掉自己的这项业务，如果有一份针对工作室营销发展的及时更新且不可或缺的路线图拿得出手，那么在整单交易中，你肯定能够卖出更好的价格。

选定客户类型

选定你所希望服务的客户类型是有效营销的第一步。如果你是针对大型学校展开营销，从他们那里拿下订单，然后在某天下午给一百个孩子拍照之后，再

将照片出售给所有孩子的家长，这样的客户你是否中意呢。又或者是你比较倾向于针对夫妇两人均有收入的高端消费家庭开展业务呢，他们可能想要让你拿出两个小时的时间给自己的两个孩子拍照，然后再找时间和他们碰面倾谈购买照片的事情。首先你应该把这个问题敲定下来，因为这一点在你对自己的服务进行市场定位时会走向截然不同的方向。在你的计划中，很多关键问题都需要列清楚，这其中就包括你的营销对象究竟是谁。

1. 谁是我的客户（要对这些客户做出真实描述）？他们的大体特征是什么（年龄范围、性别、社会经济状况等）？

2. 我该如何针对他们达到最佳营销效果？

3. 对于他们来说，什么最具有吸引力？

4. 他们希望付出什么？他们对怎样的付出态度比较开通？

除了这些问题，你可能还需要找出那些和你有着同样目标营销人群的从业者，看一看自己是否能够和他们合作，或是需要对自己的业务模式进行一定程度的调整，从而达到双方长期互惠双赢的结果。

根据你的兴趣，营销计划中的这一部分可以细致入微，也可以大体概括。只需要实践一下制定文件的过程，就能够帮助你将自己的关注焦点集中起来，让你真正对感兴趣的目标客户群展开思考。

接触你的目标客户

一旦确定了自己的目标市场，我们就需要引起目标市场的关注，而这里面的方法有很多种。一个行业诀窍就是去接触每一位你心目中的梦想客户。假设你的梦想客户是特蕾莎（Teresa）和她的丈夫安德鲁（Andrew）还有他们的两个孩子苏菲（Sophie）与凯勒（Caleb）。你知道，特蕾莎每年的收入是75000美元，而安德鲁的年收入则有11万美元，他们一家人居住在城里的高档社区。特蕾莎开着一辆买了两年的本田奥德赛，而安德鲁开的则是一辆租来的奥迪轿车。了解到这些情况后，你可以进一步思索一下他们可能常去的地方，他们喜爱的

明确自己想要服务的客户类型实际上是实现高效营销的第一步

休闲活动，什么样的体验对他们来说富有吸引力，以及他们在采购、销售策略以及推广促销当中会尽量避开的内容。头脑中准备好了这些信息，我们就可以利用下面介绍的这些点子，接近特蕾莎和安德鲁夫妇。

口碑相传。口碑相传常常也叫做口碑营销或是病毒式营销，是一种效力十分强劲的营销工具。这种方式以其品牌"广告"的极高真实度和可信度而广为人们接受，因此获得了相当的成功。要想抓住新客户，听取他人对你的企业的赞誉和好评是最直接且效果最佳的方式，因为他们是在听了别人的介绍之后自己决定要来的。他们并不是被"拖来"的或定向招徕来的，他们只不过是想和别人一样体验到同样令人满意的经历，这个人可能是他们的朋友、家人、邻居、同事、伙伴、同一区的教徒，甚至可能是在咖啡馆里碰见的某个根本不曾交谈过的人，他们只不过是觉得这个人的讲述非常诚恳实在，没有撺掇人去消费的隐情在其中。

这个周期的结束，

其实正是一片更广阔天地的开始。

那么，你会让人们如何谈论你呢？关于这一话题，各类书籍十分丰富，但对摄影师来说，有几种关键的方式可以让别人更多地谈论起我们。首先，给自己的作品打上标记，这样一来，每个人看到自己喜爱的作品都会立刻认出这是出自你的手笔。在与别人相遇的时候，谈一下自己的职业，并且在聊起你曾经拍摄过的家庭时一定要充满真挚的热忱。口碑树立的过程中有时候会引出一些谈资，激发人们对这个话题展开讨论的热情。

写博客。你还可以到在线的网络社区中开设自己的账户并经常对内容进行更新。播客、留言板、论坛、产品讨论区以及（对于摄影师来说最为重要）博客的流行程度都在以惊人的速度与日俱增。如今，在线社区变得尤为重要，因为互联网已经成为了广为人们接受的社会媒介。摄影社区在网上通常尤为活跃，而博客更是让客户持续了解你、可供人们交流并展示你所有新近作品以及发布激动人心的消息的有效营销工具。博客这个词来源于网络和日志这两个单词，指的是全部内容都以日记的格式按照时间顺序进行撰写的网站。摄影师的博客可以展示照片、公布文字，也可以单纯用作照片的展览场所。在业内，"微博"也十分盛行，这种博客更新更加频繁，而且内容长度也往往较为短小简单。

除了对所有这些营销及社区建设起到促进作用，博客还为摄影师们提供了良好的机会，让我们可以与本地的店铺和供应商建立起联系。你可以在自己博客的回帖中找到心仪的相关企业，并且添加上他们的链接，同时也可以要求他们将你的博客或网站链接在他们的站点当中。

打广告。平面媒体。可以考虑选择一家区域性的杂志，以一幅展示你的作品风格的照片配合在杂志内的一则广告当中，记得一定要清楚地留下你的联络方式。想一想特蕾莎会翻看哪类杂志，搞清楚自己在这上面投放广告是否划算。

电台广播。可以考虑为某家对你的目标市场十分具有吸引力的公共电台提供赞助。

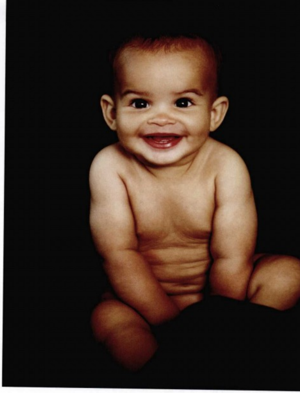
在线媒体。你还可以尝试在热门网站或搜索引擎上投放广告。可以选择在广受欢迎的亲子网站上刊登条幅广告，或是在诸如 Google 之类的在线搜索引擎上

投放点击付费（CPC—Cost Rer Click）广告。只有在有人点击该广告的情况下，你才需要支付费用，而你在这类广告上其实花不了多少钱（例如，每天5美元）。

厂商和零售商推荐。除了通过博客和优秀的供应商以及零售商建立联系，你还可以将自己的作品在其他商家的的店铺或办公室里进行展示，直接从他们的老主顾那里拿到生意。例如，你可以把自己的作品拿到一家迎合你的目标市场的儿童服装店里进行展示，也可以放到医生办公室，甚至是咖啡店中，只要这些场所常常有你的目标市场客户光顾就好。我们只需要确定，这些场所符合你的目标市场定位，否则的话，这种方法会起到适得其反的效果。（比如说，如果你不希望自己的目标客户是那些出现在某个破旧杂乱的折扣店里的人士，那么如果潜在客户知道你把自己的作品摆在那里展示，那么他们可能就会对你作品的感知价值另眼相待。）你还可以跟各家厂商签订协议，通过他们的促销推广资料对你的作品进行宣传推荐，并以为他们的客户提供独家专属服务作为回报。

推广材料。我们可用的推广材料包括展示你的作品的明信片，它可以出现在各处，还有就是可以大加派送的名片。在所有的文具用品和包装上面，都应该醒目地印上你的品牌标志或宣传语，让这些物品也都成为你的宣传推广材料。

直邮。同样还是这些明信片，既可以放在各处展示作品，同时也可以用作直邮投递。在进行投递时，你可以买本地址簿，根据自己的标准定位，专门挑选特定的社区（按照邮政编码区分）进行派送。而且，直邮涉及的不仅仅是明信片，你还可以进一步缩小目标范围，并向他们寄送礼品卡、小装饰品，或是任何



寻找机会，把你的优秀作品拿到目标人群频繁出现的场合进行展示

你认为能够起到宣传作用的物品。不过，关于直邮，我们需要注意的一点就是，现在的投递服务公司正日趋精细，对于未经请求主动提供的邮件，它们很有可能就不会派送给收件人，因此，一定要仔细考虑再做定夺，不要在直邮上面花费过多资金。

人际网络。人际网络意味着主动出击，传播信息。你需要接触适当的人群——也就是你的理想客户特蕾莎和安德鲁所处的这个社交圈子。如果你真的主动出击的话，那么在谈话当中记得要自然而然地提起你自

己的职业和作品，把它们介绍给别人。一旦结实了一些新的朋友，记得要和他们保持联络。

慈善营销。当今社会，慈善拍卖非常活跃，我们也不应该忽视这一良机，完全可以通过慈善活动针对我们的目标客户特蕾莎和安德鲁展开接触，推广我们的优秀作品，以积极主动的态度树立姿态，并获得新的客户（并从这个客户身上拿下很不错的一笔生意）。

慈善拍卖形式各异，但基本上目的都在于为某一事由募集资金——规模可以小到为本地的幼儿园筹募资金，也可能大到有两千名客人参加的为美国心脏协会（American Heart Association）做宣传的慈善晚会。无论是哪种情况，你都应该参与其中，捐出一定价值的礼券一张——打个比方，这个价值可以是你的一次拍摄费和选片洗印费。作为回报，拍卖活动的主办方会将你的某幅作品进行展示并且现场发放一些你的宣传卡。接下来，宾客们会在拍卖台周围往来倾谈，准备竞拍。在这些活动当中，很多你的潜在客户都会驻足，花上一会儿工夫好好研读你的作品，记下你的商号名称和作品。他们甚至还有可能拿走一张宣传卡，或是写个小条记下你的网址。你捐出的礼券常常都是热门的竞拍品，由此也会引发不小的议论话题。

很多时候，竞拍成功者多半会把花在你的礼券上的钱当作一笔慈善捐助，并将它与自身原本期望你给自家孩子拍摄可爱照片的花费分隔开来。（有意思的是，这种情况下的客户通常会比预期购买更多的照片，因为他们觉得礼券已经帮他们“省钱”了。）除此之外，你还建立起了新的客户关系，而这位客户还会自豪地将拍出的样片拿给所有的朋友和家人传看，达到额外的口口相传的效果，没准一年之后刚好有朋友经过，从作品上的签名就能够认出你的手笔。而对你来说，你还为一项颇有意义和价值的事业额外促成了一笔达 500 美元的善款。这样的结果简直就是三赢的完美局面。

你可以雇用宣传专员来为你代言，

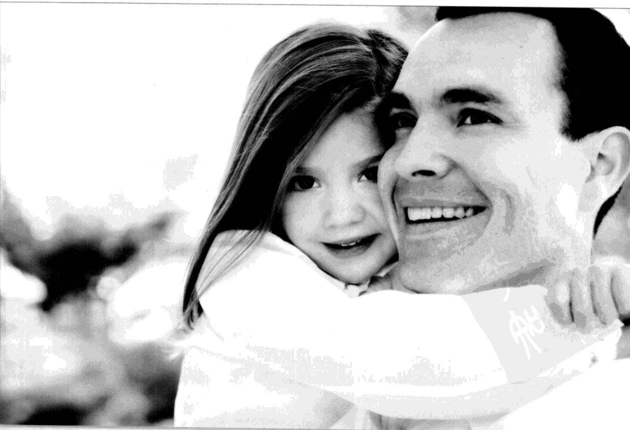
抑或亲自出马

公关。你可以聘用一位公关人员帮你展开宣传，也可以自我宣传。公关的要点在于将关于你自己、你的公司、你的服务、你的产品等各类消息对外发布不会支付多少。你可以撰写一些新闻稿，免费发放，这对你来说不会支付多少成本。因此这种方式被视作是一种游击式营销（注：“游击式营销”这个词语现在是用于形容低成本营销的专门广告用语，实际上直接取自于杰伊·康拉德·莱文森［Jay Conrad Levinson］所著的一本书［霍顿·米弗林出版公司［Houghton Mifflin］2007 年第四版］的标题。这本书中介绍了各种摈弃大手笔的投资而更多依赖时间、精力以及想象力来实施的营销方式。对于时间充裕而囊中羞涩的人来说，这种方式十分实用，但我们也应该对建议的各种方法仔细考察，有些方法我们感觉可能太过激进了一些。）

如果你想让关于自身的新闻得到更广泛的传播，最好是让新闻媒体能产生更多的关注，那么你可以考虑和诸如 PR Newswire 之类的传播服务机构合作，它们会将你的新闻依照你的意愿进行大范围传播，而且还会提供追踪服务，这样你就能够了解到究竟有哪些人读取了关于你的新闻稿。发放新闻稿的真正目的之一就在于获得媒体的关注。很有可能它们会跟你取得联络，了解更多关于你和你的企业的信息——而这，显然又会为你带来更高的曝光率。

图片刊登。将你的摄影作品刊登在杂志上或者是知名度极高的博客上，能够带来人们对你的企业的极大关注。首先，就如同个人网站、博客、简历以及其他推广渠道一样，这其实也是一种你可以采用的营销模式，但我们应该记住，在这里，你不仅仅是将自己的作品展示给潜在客户欣赏，同时你也在将自己的照片展示给各家厂商观看，而这些厂商可能会找到你，询问你是否愿意将你的作品放在他们的店铺中进行展示。同时，也是再将自己的作品展示给其他杂志看，这些杂志或许也想拿你的作品到他们那里刊登呢——这样就形成了一个循环，且最终会形成一定的口碑，并为你带来稳定的客流与订单。另外，一个很大的益处就是，会从中令自己的信誉得到显著提升。伴随着品牌的树立与调整，信誉度的打造至关重要。此外，看到自己的作品经过印刷，跃然纸上，这份乐趣也是无比珍贵的，很多人之所以投身这个行业就是看中了能够享受到的这份乐趣。

电子通信是一种与客户分析信息的理想方式。



你的网站。近来，在摄影师的营销工具包里，网站的职责稍稍做了一点调整。在相当长的一段时间里，我们认为，拥有网站来展示自己的一系列作品是至关重要的。而现在，网站依旧非常重要，但很多人认为，博客的重要性正日益凸显，可能会超过网站的地位。博客会令我们的作品平添生动，因为它总是保持不断更新的状态。如果说网站是你的门面（也就是说，房屋的外观和实际街道地址），那么博客就是真正的居所——你的家，体现你所有日常活动的动态报道。毫无疑问，我们需要强大、漂亮的网站来展示自己的作品，但是这个站点应该能够直接引领浏览者进入你的博客页面，让他们能够持续不断地回来访问，探索更多更新内容。另外一个选择就是，我们可以把博客和作品展示合并到同一个网站中。这样一来，你的所有网络信息就全都集中在一个位置，那么新来的游客也可以时时保持更新跟进的状态了。

电子通信。电子通信是一种高效又廉价的方式，它可以帮助我们传播诸如促销、截稿时间、最近更新以及重大新闻之类的重要信息。很多大公司都对外提供个性化程度极高的电子通信模板，使得我们可以对点击率之类的数据进行追踪。电子通信令我们可以针对客户群体，更好地打造出适宜的信息内容。

赞助。赞助某家机构、某分出版物或是某次奖项都是可以用广告发布来换取现金或服务享受的好机会。根据你所赞助的团体或活动的目标人群，我们应该利用这次机会充分推广自己的企业，否则，我们的赞助也就打了水漂。

在这里，关键问题在于搞清楚这样的活动特蕾莎和安德鲁究竟有没有兴趣参与。我们可以举个例子，比如说赞助一次本地区的儿童赛跑活动。如果这项活动享有较高的知名度，又在你的目标社区举行，那么你可以选择在终点处为孩子们进行拍照，并以此作为交换，要求主办方在所有的广告、T恤衫以及新闻稿中都印上并提到你的品牌名称，这样的交换对你来说将获益良多。

另外一种赞助形式就是直接捐助，比如说向本地的艺术机构或慈善组织捐资，作为交换，他们需要对你的企业所作出的捐赠给予认可和赞誉。尽管这也是一种营销方式，但比起轰轰烈烈的营销活动来说，直接捐助更是一种效果卓著的善举。

第 8 章
价格策略

根据希望开展的业务类型而定

如果你还没有明确地制定出价格策略，那么你需要根据自己希望运作的业务类型来实施定价。你是选择少量业务，高端收费，还是倾向于大量接活儿，走低价路线呢？或者说在这两者之间折中呢？在这个问题上，没有什么对错之分，但是，心中对自己希望如何针对目标市场开展策略保持清醒相当重要，这样你才能够把握好相应的定位。街上那些富丽堂皇几近奢靡的豪华店铺或许橱窗布置得耀目引人，满布着让人念念不忘、想要不惜一切拥有的精美产品，但位于城中一隅的折扣服装店却可能因为货品价格低廉，销售量惊人，而获得高出名店三倍的利润。很多摄影师都希望通过更加平易近人的价格策略让自己更多地渗入市场，也有不少人希望对客户基础加以限制，客户数量少一些，他们也就能够给予每个客户更多的时间。

市场中的感知价值

如果不是竹筒倒豆子一般什么话题都谈的话，那么你会对潜在客户如何介绍自己呢？在市场中，仅凭你的定价，人们会对你和你的作品产生什么样的看法呢？

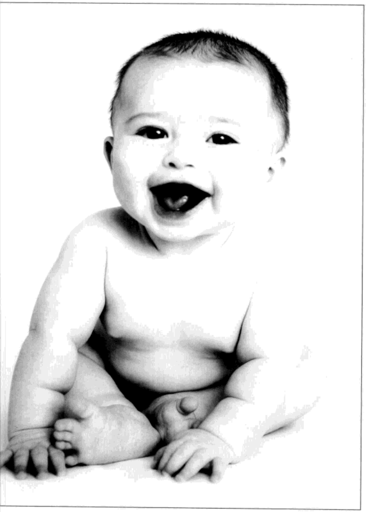
给自己的服务或产品定价一直都是一件很玄妙的事情，因为如同对你的作品的认同程度一样，公众对你的定价情况的认知或许会给你带来帮助，也可能会带来负面影响，拖你的后腿。如果你的定价过高，那么可能会让现有客户心生不爽或是干脆吓跑新客户，而如果你的定价过低的话，似乎又在向人们传递一种信息，令人觉得你是不是有点“二把刀”呢。

你的定价策略和价值之间

保持着怎样一种关系呢？

在对自己的定价策略进行评估时，我们应该清楚，涨价可能会带来一定风险，但如果过低的定价待在原地不动，从长远看来，可能会对你的企业形象带来更大的灾难性的影响。因此，问题在于，怎样才能对价格作出提升，同时又不会危及你的整体销售额或利润率呢？通常的经验法则认为，涨价必然会令你面临顾客的流失，如果情况如此的话，那么我们怎样才能确定出一个既能够实现最大利润回报同时又将客户流失现象降至最低的涨价幅度百分比呢？

首先，我们应该来审视一下自己公司的价值诉求。也就是说，你的定价策略和价值之间保持着怎样一种关系呢？更重要的是，这种诉求在市场的眼中又是如何认识的呢？对于这个问题，或许通过你所接收到的咨询数量就能够大体做到心中有数，而且，我们应该最先审视的就是自己所接收到的真正转化成为拍照预订的咨询数量如何。然后，我们再来看一看，拍摄之后的平均销售额情况又是怎样呢？



涨价可能会有点风险，但将过低的定价维持不动，从长远角度看，可能会给你的业务带来更强的灾难性影响

另外一种做法就是对流失的客户或那些咨询了价格情况之后又没有真正预订档期的潜在客户进行调查。这其实用不着多费力，只是发送一封邮件询问一下（记得要采取非常友善的方式）是否有什么特殊原因导致他们这次没有来跟你预订档期。仅仅是简单的询问一番，你就能够对目标市场对你和你的企业的认识与感知更透彻地了解。

按拍摄费安排工作计划

有时候，一份排得满满当当毫无空隙的日历表就能够清楚地对你做出提示——该涨价了。如果每一秒能够挤出的时间都被工作预订占满了，那么刚好可以趁此良机，将低廉的收费向上提升一些。

提高拍摄费用的做法可能会令你的预订数量有所缩减，但你也可以做一番计算，找出怎样通过价格的提升来弥补预定量下降而造成的这部分损失。经过计算，很快你就能够看出，拍摄量减少，而费用上浮，你不仅能够弥补订单量缩水而产生的损失，实际上还带来了收入的增加——而且你会发现，稍稍减少一点工作量，自己就可以有更多的时间对整体业务加以改进了。

计算销售成本和时间成本

你的真正成本是什么？而你的真正利润又是什么？很多摄影师只有在真正坐下

来细细核算的时候才感到大吃一惊，自己付出的成本竟是如此高昂，远远超出自己最初的估算——尤其是在加上自己最大的资产——宝贵时间方面的花费，更是感觉惊心不已。

如果你希望自己的业务真正实现盈利，你应该对自己在提供每一样产品和服务时所耗费的全部成本做到心知肚明。依照大多数的标准，你应该尽量将自己的销售成本控制在零售价格 33% 以内的范围。

此外，我们还应该考虑一下全面的成本，而不仅仅是每一笔业务各自的成本。经常性的费用花费有多少？管理成本又是多少？像新配备的投影仪或 LCD 显示屏之类昂贵的大物件或是近期买入的最新发布的超炫镜头方面又耗费了你多少钱呢？参加贸易或专业组织的应缴费用是多少？广告、营销还有宣传材料又用掉了多少资金？信用卡手续费呢？摄影大赛的收费又有多少？备份存储设备买来花了多少钱？银行手续费？买 CD 盒的钱？软件租借费？购买新的背景布的

按照小时费率来计算的话，完成每件产品你需要付出多大的成本呢

钱？招待费呢？卫生纸、瓶装水、音响设备，所有这一切到底花了多少钱，你清楚吗？在摄影这个行当中，各种显性和隐形成本，数目繁多，涉及各个方面。我们必须要对所有的明细状况进行跟踪记录，从而得到费用支出方面的真实数据，这一点至关重要。

尽管如此，根据销售成本状况来采取相应的运营措施只是促进我们收支平衡的一个方面。你还需要将你消耗掉的时间成本也纳入到计算中。如果按照每个小时的费率收取情况来看，完成一件产品，你需要付出怎样的成本呢？如果你是自己单干的话，与从其他供应商那里外包服务的情况相比，你是省钱了还是更费钱了呢？我们可以思考一下，如果你将某项工作外包给其他人的话，你能利用这段时间做点什么呢？你是否能够创造出你需要为这项外包服务支付的费用更高的收入来呢？

同时，我们还应该琢磨一下自己真正乐于从事的工作内容。有一个很好的方法很值得我们花上一点时间研究一下，那就是给你的企业每日运营当中所涉及所有工作任务列出一份明细的清单。在这些工作当中，哪些是你真正乐于完成，能够给你带来快乐的呢？又有哪些工作是那种不需要动脑筋的机械工作甚至是令人感觉烦闷不堪垂头丧气的呢？而哪些工作又是你彻头彻尾憎恶不已的呢？现在，如果你重新梳理一下自己的工作模式，让自己对涉及其中的每一项任务都充满快乐和喜爱，那么情况又会怎样呢？雇用一位记账员可能需要你按照每小时 30 美元的标准支付费用，但是，将节省出来的这部分时间用来拍照，很有可能实现三倍不止的收入。这样一来，你的时间价值岂不是等于达到了 100 美元一个小时的高度吗？而你付出的时间成本又将如何计入你的总体价格架构当中呢？

第 9 章
小结

员工关系：内部与外部

你可能是自己单打独斗的经营者，公司中的每一件事情都需要自己劳心劳力，又或许你有个助理，能够帮助你完成日常的行政管理工作。也有可能的情况是，你手下掌管着一位专职的工作室总监、两个助理还有十个合作摄影师。无论采取怎样的经营模式，你其实都在掌管着员工。在每个方面，总有人为你提供协助—哪怕是给你送支票的邮递员，同样发挥着他不可或缺的重要作用。

外部员工。咱们首先来看外部员工的情况吧。要想令自己的业务获得增长，最聪明的方式之一就是让自己和行业中的佼佼者结盟。我们这一行业中的一大优势就在于，哪怕是最微不足道的小作坊也可以和行业龙头老大一样从同一家公司订购帆布布料。并不是所有的行业都能做到这一点，对于那些初入行者或是正在寻找新供应商的摄影师来说，这种优势很有帮助。

这种优势对你可能产生如此的意义，但对你的竞争对手可能又将带来不同的效果，不过，要想找出合适的合作伙伴，最佳方式就是确定你最看重的方面。例如，在挑选洗印社的时候，你最关心的问题，是打印质量、它们的顾客服务水准、洗印社的校色能力、特殊的艺术修片技术，还是到货速度呢？先来明确一下你对合作伙伴的需求如何，然后再调查一下那些口碑不错的企业状况，接下来再往前推进，与它们取得联系，建立关系。

要想令自己的业务实现增长，
最聪明的方式之一
就是与业内的佼佼者结盟。

在与这些供应商建立起互惠的结盟关系后，我们应该以足够的尊重态度与之相处。你所联系的密苏里州（Missouri）那家洗印社可能会在十万火急的情况下为你紧急加印，而乔治亚州（Georgia）的相框公司的客服代表则会在你忘了及时下拨订单的情况下帮你加紧悉心督造。这些公司，还有这些公司里的工作人员，都将与你形成某种关系，并且绝对是你的一条绝佳的业务拓展途径。如果你不能以这样的心态来对待他们，那么你就错失了让自己的业务进一步发展壮大的良机。当然，如果他们没有以同等的尊重态度来对待你，那么你自然也可以另谋别处。

内部员工。接下来，我们谈到的就是内部员工了。那些能够为你提供帮助、机灵又聪敏、关怀他人、业务表现出色的人，都是你企业中的无价之宝。给他们的薪水，不要抠抠唆唆，只按照最低标准来糊弄了事，而应该通过薪酬令他们的真正价值得到体现。人员更替不仅会耗费你的时间、精力和金钱，还会令企业萌生压力。

在工作室中营造良好愉悦的环境，从长远角度看，将令每个人从中受益

就算是最看重的员工，也不可能永远留在你身边——人员流动、家庭状况、摄影师谋求更高发展，所有这些因素都会造成人员的流动。即使你费尽全力，也难保此类问题不会发生。不过，如果你能够真正肯定员工身上的价值，以适宜的方式对待他们，对他们表达出你的赞许与感激，并且为他们创造出舒心的环境，那么从长远的角度看，你就为每个人都设置了极优的发展空间。记住，员工同时也是代表你的工作水准的形象大使，通过他们所接触的每个人，你可以收获很好的口碑效应。如果员工真的选择离开，你也应该让他们与你共事的这段经历成为记忆中美好的闪光点。一点小小的恩怨能给小企业带来怎样的破坏性后果，真的令人难以想象。

错误令人成长（但要瞄准前路，避免重蹈覆辙）

詹姆斯·乔伊斯（James Joyce）曾这样写道，“错误是通往发现的门户”（Mistakes are portal of discovery）。没错，刚入行的时候，我可真没少犯错——而且在后来的数年里，错误甚至犯得比以前还多。从犯过的这些错误当中，我学到了丰富的经验，并且最终明白，对我来说，通往发现的门户已经大开！但同时，我也明白，如果能够有充分的先见之明，那么很多曾经犯过的错误，其实完全可以轻松跨过，不留一点痕迹。很多错误我们只是偶尔犯一次，但有些错误则年复一年日复一日地轮番出现。现在我就传授给大家一些经历磨炼总结出来的至理名言。

我（差点）把人家的全家团圆给搞砸了。有一家人在我这里进行了预约，要给他们的全家团聚拍摄照片。感恩节的日子，家里差不多有35人都团聚在了同一屋檐下，而这可以说是他们仅有的能够全家团圆的机会了。距离他们上一次全家团聚，已经过去了十年，而下一次团圆似乎还遥遥无期。跟我们做预订的人解释说，他们全家聚在一起的时间非常短暂，因此不能肯定是不是能拿出时间来拍照留念。但是，他们也知道，这样的机会多么难得，留下影像纪念无比重要，因此，他们最后的折中做法就是让我到他们家里去给他们拍上一张全家“快照”。而且他们听说我素来干活麻利，工作效率极高，令客户体验轻松、快乐，所以才专门来找我为他们拍照。由于家庭庞大，他们还额外支付了部分拍摄费用，另外还有出外景的车马费。对于各种场面我都能应付自如，而且他们还告诉我他们将安排其他的拍摄活动，在我这下更大的订单。一切听起来都很美妙，不是吗？

假期里，我和家人刚好打算驾车出游，走亲访友。由于只是迅速地拍上几张照片就能走人，因此我们把车开到客户那里，我进去拍照，家里人则趁此机会去买点东西闲逛一番，然后我们就可以重新出发，继续前行。于是，家人把我放在了百年老宅的门前，我则拿着几组闪光灯走了进去，为的是在拍摄大合影的时候提供适当的光线。但是，这次我忘了带备用相机。那个时候，我总是懒得要命，不愿意去检查一下备用设备。我知道，理论上来说，检查备用设备是一件极为重要的事情，但我以前从来没有遭遇过设备故障的状况，因此，有时候，想得起来的话，我就带上备用装备，而有时候，我却什么备用设备都不带。

拍摄开始时进行得无比轻松顺畅。我在人群中来回穿梭，捕捉到很多自然、温馨的时刻，最后，我们决定所有人凑到一起拍张全家福。我根本没有考虑这是一所老房子，更没有想到这里的电路系统有多么的老旧，在让所有人站好位置后，直接就把两个闪光灯插入了电门中准备打光。接下来，我把相机连在了闪光灯上，而那时候，我还没有开始使用无线传输器，因此我快速闪了两张照片以作测试。各个方面看起来都万无一失，于是我飞快地跟大伙交待了几点关于姿势摆设的小提示，准备正式开拍。就在灯光闪烁的一瞬间，随着一声令人郁闷的爆响，我的相机出现了报错提示，然后就悄无声息了。显然，他们的电路系统太过老旧，突然涌出的强大电流让我不仅报废了一盏灯，就连我的相机也不能用了，闪存卡也烧坏了。我没法假装出什么都没发生，因为这一切没法隐瞒。当时的情形，光线也不够，没有备用相机，还有一大家子的人满怀期待地望着我。

我给丈夫打了个电话，让他驱车45分钟折回家中取来我的备用相机，然后要多快有多快地赶紧给我送过来，好让我能够拍完照片。差不多将近一个半小时，我东躲西藏，嘴里轻声叨咕着诚恳的致歉词，感觉自己彻底成了被抛弃的局外人——因为我的出现，他们的团聚氛围被无情地打破了。

我不仅报废了一盏灯，
就连我的相机也不能用了，
闪存卡也给烧坏了

等到备用相机终于拿回来时，我将全家人重新召集在一起，尽我所能地将起居室里的全部光线都用到极致（每一盏灯都打开，灯罩全部摘掉，所有的窗帘都彻底拉开，可能的家具全都塞到后面去）。幸运的是，那时正好是一天中光线最明亮的时刻。

在我蹑手蹑脚地离开客户家之前，我花费了将近两个半小时拍摄原本最多只需要花 40 分钟就能够搞定的家庭合影。客户因为我所具备的优势而聘请了我，但我提供给他们的却是完全背道而驰、糟得不能再糟的服务。我觉得自己就像个白痴，而昂贵设备的报废也让我的钱包遭遇了大失血的厄运。

在后期的图片处理中，我煞费苦心，绞尽脑汁，对拍摄的全家合影做出补救，让它们看起来漂漂亮亮，拿得出手。当然，我还制作了几幅挂在墙上的照片作为礼物赠送给他们，并附上我最恳切的歉意，而他们最终也真的从我这里下了订单。从各方面综合来看，在整个过程中，他们都表现得无比和善、体贴，但自那之后，我再也没有听到他们的任何反馈，在我拍摄过的客户当中，这种情况也颇为少见。

吸取的教训：任何时候都要带齐所有设备的备用装备。而且对所使用的电力条件也应多加注意。记得随身带上一个浪涌保护器，配合照明设备一起使用。如果现场的各项设置看起来还是不那么令人放心（哪怕配有浪涌保护器），我们还是强烈建议再准备一套备用照明方案。

家庭合影经历一失而复得，得而复失。早在几个月前，我就定下了一单家庭摄影工作，而且我们还提前两周再次联络，敲定了碰面的时间地点。在敲定时间后，实际拍摄日之前，由于雷暴的袭击，我们家里有 24 小时都处在断电状态中。

等到我打开电话，听到他们的留言，
我的心不禁沉了下来。

我一直保持着每天早上查询自己的电子日历的习惯，看一看当天的日程安排，在每天早上浏览日历之前，我对这一天的计划一无所知。由于没电，那天我没法查看日历，所以也想不起来是否有预定。而实际上，我真的有预定。我约好了要给一家人拍照，有那么一个小时，早已在我们约定的公园翘首等候的他们不停地反复拨打我的电话，而此时，我的电话正处于关机状态—在我专心致志编辑图片的时候，我总是习惯关掉电话，静心工作。

等到我打开电话，听到他们的留言信息时，我的心不禁沉了下来。我给他们拨电话，不停地道歉，却又拿不出什么站得住脚的理由。我就是忘记了当天跟他们的约定，而且在电脑不能使用的时候又没有备用日历可查。对于忘记客户预约这件事情，这是头一遭，也是最后一次。之所以说是头一遭，原因在于，通常我都会尽职尽责地查看并确认我的日程表，至于最后一次，则因为，在那之后，我在自己的业务流程中加入了严格的制约与平衡措施，确保这种状况绝不会再次发生。我可不乐意再体验这种感觉，无论对他们还是对我，滋味都不好受。

我们重新将拍摄日期安排在了几天之后，我知道情况的严重性，也明白自己必须要做出足够的弥补，让他们重获美好的体验。幸运的是，我们很快就将尴尬别扭的感觉抛到一边，以轻松的状态展开拍摄，而他们的女儿简直就是个镜头前的小精灵，令我们的拍摄过程充满乐趣。耗时颇久的拍摄工作终于顺顺当当地大功告成，我们各自分道扬镳，分手之前，我向他们许诺，我将把所有的照片都刻录在 DVD 光盘上送给他们，以便日后需要时用于洗印，这样的待遇平时可着实不多见。

当我意识到，不去开展面对面的销售，会错失很多实现既定收入目标的机会，我就对业务程序进行了调整

从最糟糕的境况中成功脱身出来，我感觉身心愉悦了很多，于是开始将相机存储卡当中的照片下载到电脑硬盘当中。就在我心里乐开了花的时候，突然看到一条弹出的报错信息警告我说，硬件移除，可能会遭受硬盘数据受损或丢失的危险。我低头一看，发现自己的胳膊肘轻轻地压在了读卡器的数据线上，搞得数据线从电脑上脱落了下来。近乎抓狂的我立刻将数据线重新塞进电脑接口中，但是为时已晚。存储卡上什么数据都没有了，而我才只下载了三张照片到电脑上。我将存储卡重新装入相机，相机提示我卡片内容为空。我又启动卡片附带的数据恢复程序，但仍一无所获。为了以防万一，我又多试了两次。

我实在是没有勇气再把更气人的噩耗带给这一家人了。最后，我找到了位于芝加哥（Chicago）的一家数据恢复公司，把存储卡寄给它们，并为它们的服务支付了 275 美元。这家公司确实找回了我丢失的数据，当刻在 CD 光盘上的照片重新寄回给我的时候，我简直兴奋得快要晕过去了。

吸取的教训：如果有拍照预订，那么在可能的情况下，在实际拍摄之日的前一天甚至拍摄当天，都应该对拍摄活动进行确认。变化无时无刻不在发生，人会生病，天会变脸，而有时候你甚至还会忘掉已经订好的约定。坚持在操作流程中实现拍摄计划的每日提醒措施，将会在防止意外发生方面发挥重大作用。此外，还要确保自己的数据恢复工作的有效性。有时候，可能只需要轻轻拧紧你的数据连接线就能起到足够安全

的效果，或许我们还应该做点投资，实现数据的无线传输—当然，这需要最优秀最可靠的存储技术做配合，而且，我们还应该不断地对最高效的数据恢复程序作出投资。当然，无论如何，提前确认自己的日常安排，并对自己的工作进行备份，相辅相成，缺一不可。

不跟客户碰面，错失大量生意。比起前面两个故事来说，这一则没有那么惊心动魄，但在这个问题上面，我却是一年又一年一日又一日地反复犯错。基本上，拍完照后我都不会再和客户碰面。只有在客户的要求非常迫切的情况下，我才会在拍摄之后真的和他们碰面。一天天过去，我在不断地接受新的预定，日程排得满满的，毫无空隙，有无数照片等着我去拍，而我所能做的只是拍完照转身就走，然后把照片传到网上进行在线选样并在客户真正下订单之后收集信息，根据内容继续跟进。我心底认为，每天都这么忙，照片都拍不完，哪里还有时间去真正面对客户呢。

有那么一个月，我接连接到了几宗客户的会面要求，在这之后，我开始注意到，每当我“逼不得已”只得跟客户见面之后，平均收入方面就会出现显著的增长势头。这一点促使我最终整理出一份工作表，针对继续采用不碰面政策情况下可能出现的收入流失额度提前进行预测。当我开始一样一样地列出所有细节时，我发现这样一个事实，那就是，大多数的收入都来自于照片拍摄之后。尽管出于很多原因，拍摄费对我们来说相当重要，但比起拍摄之后获得的收入来说，它们实在不值一提。不用说，我对自己的业务流程进行了调整，并沿用至今，而效果甚至超过了我最初的预期——不仅我的总体收入实现了显著的增长，而且还令我与客户之间的合作关系以及发自肺腑的真挚友情得到了增强和巩固。

吸取的教训：我们大量的工作都在于拍摄和图片编辑。如果不和客户碰面，不能让他们清楚地了解各种创作可能，那么你将错失良机，没法令自己付诸的努力获得更大的资金回报。从长远的角度看，拍摄费绝非收入的主要来源。

紧跟多变的时代。作为摄影师，一个巨大的优势就在于，保持新鲜时尚、紧跟潮流（这需要花点时间，在这个瞬息万变的行业里，一定要保持警醒，站在潮流前端）也是我们工作的一部分，而这份工作更是充满乐趣。摄影师总爱盯着照片细看一看我们自己的作品，看那些给我们以灵感的摄影师的作品，当然也会去看那些媒体上已经泛滥的时尚照片或纪实照片，每天我们都身处照片的包围之中，只需多加留心，保持时尚新鲜度的大多数工作就能够得以完成。

参与各类摄影信息论坛对于我们的事业来说好处数不尽。尽管很难时时紧跟不断冒出的每一条新帖，但是我们可以尽可能多地花些时间参与其中，这样的互动肯定能够在学习方面收获颇丰。很多在线社区都能为我们提供各类宝贵数据，独特视角，而且往往能够为我们指引最新的业界走向。只需要保持对此类论坛的关注，就能够深入感知到行业内的趋势，并且真正洞悉即将到来的风尚（正如丽萨在旧金山所介绍的那样）以及明日黄花般逐渐隐退的潮流（参照吉姆在墨尔本的言论）。

花些时间参加最新的研讨会和专业会议始终都是一种能够为我们带来帮助的做法——不仅能够从中汲取知识，通过这些活动，更让我们得以暂时抛却“例行工作”的烦扰，真正静下心来仔细关注自己的作品和经营策略。

在选择参加哪些研讨会或专业会议时，不要仅凭自己对其中作品的印象就对这一活动的重要性妄下判断。有些摄影师可能走的不是你所青睐的摄影路数，但这并不意味着他们就不能给你提出一些非常出色的商业建议。

时不时地在杂志摊或杂货店里驻足片刻，翻看各类时尚杂志，也是令我们保持敏锐时尚触觉的有用做法。你会发现，极度追求画面质感的摄影手法似乎正当其道，随处可见，或是感觉最热门的杂志都显露出一种对风格极强的纪录式摄影的热衷。不久前，色调浓重的拍摄手法还饱受推崇，而现在你却又感受到一股全新的风潮—只要我们多加留心，就能把握时尚脉搏。作为摄影师，是否选择紧随潮流的路线抑或是保持本色、另辟蹊径，全由你来决定。如果某种方式令你感觉兴奋又有趣，真正乐意投身其中，那么你尽可坚持到底，而这正是摄影工作中最迷人的魅力之一。（而此外还有更多其他乐趣！）你甚至还会在某天灵感突现，动身展开一次环球旅程呢。

保持本色

本色（authentic）这个字眼的意思是指保持原本的真实与诚实。听起来很美妙，但实际上，在生活中保持本色其实颇有点复杂。如果本身的摄影业务已经无比繁忙，那么你就会了解，在每一次拍摄活动中都坚持真我本色，尽可能地保持画面的新鲜感、让一切以自然舒展的姿态呈现眼前，会是多么的困难。当忙碌的旺季来临，每天总有拍不完的预约，而坐下来面对新来拍照的一家子那茫然无措的表情和“告诉我们怎么做！”的眼神，真的需要花费很大力气才能够营造出适当的氛围，为这一家子拍出自然的影像，而不是机械地重复之前已经做过上百次的行为，让他们摆出某样姿势，站在某个位置，拍摄一些毫无灵气的照片。

让自己的作品保持本色是一项需要日日坚持的任务。而让自己坚持本色，可能就要付出更大努力。在抵抗忙碌与保持本色的斗争当中，要想始终如一地拍出富于创意的专业作品，最大的敌人就是疲劳。疲劳会让人热情尽失，而失去热情之后，我们的状态中只有冷淡漠然。这样的情况下，万事万物在你眼中似乎已经沦落到千人一面的境地，你又怎样才能保持那份对生活和工作的热情呢？

在我们这种创意十足的行业当中，在拍摄过程中，我们更应承担起与拍摄对象进行情感互动，能量传输的职责。有说法认为，在触发拍摄对象的感受与互动时，你的状态越投入，越努力地调动他们的情绪，甚至是去捕捉那些最细微的玄妙之处，那么作为一个摄影师的你，也就能够获得更大的成功。在拍摄过程中，你本身、你的拍摄对象以及你的工作所处的整个氛围当中，各种心绪、情感不断交换，而你也在接收着来自各方的信息传递。当然，有时候你接收到的是负面的情绪（比如说等着暴怒的小孩子发泄完自己的脾气），而毫无疑问，更多的时候都是你在主动地传播大量积极正面的能量（满脸笑容，鼓舞大家的情绪，有多少时候你会发现，自己不是扮鬼脸就是皱鼻子，几乎无时无刻脸上都堆满了丰富的表情？）。除此之外，你每天都会见到新的人群，面对他们，你更需要将自己一天的情绪都根据他们的情形来调整到相应的状态。

因此，当你的工作日程排得满满的时候，面对接踵而来的拍摄工作以及不同的拍摄对象，需要与他们展开千百次或大或小的互动的你，很容易就会感觉陷

对身边的一切都要随时观察，让眼前的景象成为你的创作灵感之源

入身心俱疲的境地。如果你依旧保持着这样的紧张节奏，忽视了让自己找个渠道放松、发泄的需求，那么你肯定会发现，最终，这种疲惫不堪的状态会转化为彻底的泄气倦怠，而且你会对整个职业产生一种理想幻灭的挫败感，感觉自己无足轻重，茫然无措。

作为从事注重表现力工作的我们来说，可能更易受到影响，陷入疲累倦怠的状态，因为在需要情绪多变、转换迅速的紧张过程中，我们往往都是那个不可或缺的运筹帷幄的角色，不可避免地承受不断临近的多宗业务交付期限的巨大压力。

不过，值得庆幸的是，总有很多种方式能够帮助我们抵御这种隐患的爆发。最简单的方法就是对自己的档期安排了然于胸，仔细管理自己的工作流程，绝不过度承诺。但是，到了繁忙的旺季时，又该怎么办呢？距离圣诞节只有四周时间了，而周围似乎每个人都想让你帮他们完成属于自己的一份贺卡、14个相框还有两本相簿的制作，而且最好是下个礼拜就能拿到手，那么你又该怎么办呢？

对自己的档期安排了然于胸，
仔细管理自己的工作流程，
绝不过度承诺。

在这种情况下，开展适当的情绪和能量释放工作至关重要。定期的健身计划必不可少，这不仅有益于压力调节，同时也利于我们的情绪激励——当然更可以帮助我们保持足够的体力与活力，在手举相机追逐精力旺盛的小家伙的时候能够游刃有余，不至于累得气喘吁吁。大量研究都宣传，锻炼已被证明是抗击、消除压力沮丧情绪的灵丹妙药。而且，我们也应该认清，在很多时候，倦怠其实就是抑郁沮丧的反应。

健康饮食同样能够为我们带来截然不同的感受，和朋友家人保持联络沟通更是令我们释放压力、保持轻松的绝佳武器。对于从事创意工作的人士来说，另外一种效果非常奇妙的活动就是冥想。尽管冥想被广泛认为是一种调节压力、发泄沮丧情绪的方式，但有些人依旧把

它当作一种新生事物，而并非一种真正能够发挥效力的健康守护措施。基本上来说，冥想让我们有意识地从外部世界抽身出来，专注地直视自己的内心。冥想练习的形式有很多种，其中很多都是运用想象，令我们脑海中反复出现的责任压力得到永久的清除。利用冥想的机会，我们可以让自己“重新启动”，令被压抑的挫败感、焦虑感，甚至是疲惫操劳的状态得到释放。

很多此类想象技巧往往对那些以图像为关注中心的人具备极强的吸引力，比如说摄影师。实际上，每当我们发挥出自己的创意能量，其实我们都是在努力接近冥想的核心境界。很多摄影师在深度潜心于图像处理的工作时，都会进入这样一种忘我境地。还有一种说法认为，一个人所能达到的专注程度越深，那么他所能够具备的创意能力也就越强——而冥想练习，或者只是头脑上的休息放松，就能够让我们练就更强的专注能力，令我们在以本色态度开展工作时享受到更多愉悦，并为我们的日常生活带来更多祥和宁静。

结论……

作为摄影师，下面是关于摄影工作和日常生活中应该考虑到的问题：

1. 记住，我们总是高估了自己的能力，而对自己的工作负荷估计不足。越早在二者之间达到平衡，效果也就越好。

2. 不要去模仿他人。无论是在摄影方面，还是在生活当中，这则道理都同样适用。你向这个世界展示自我的方式，应该来源于你的本心，顺其自然。在处理工作以及和客户打交道时，都应该诚意相待，坚持自我。

3. 表达出你的心中所爱，其余都是多余。

4. 如果某样东西让你总是迫切地渴望拥有，那么你应该知道，这样事物将能够为你的业绩、你的风格，或是你对于艺术造诣的赏识等方面都带来提升与改善，你应该努力争取这样东西，并且利用它来促成自己的发展。你之所以会有如此迫切的心情，是因为它对你来说意义重大。跟着自己的感觉走吧。

5. 在与客户接触时,保持冷静的状态。在拍摄过程中，你可能会上蹿下跳，或像个三岁小孩一样疯玩疯闹，咯咯怪笑，但在所有涉及业务推进的工作时，一定要努力保持冷静、沉稳的状态，以专业的姿态展现自我。

6. 对自己的专业设备，一定要额外留心。每一样装备都应时刻保持准确无误的最佳状态。

7. 对于自己的客户，一定要发自真心地怀有感激之情，并且对他们给你带来的生意，应该表示出诚挚的谢意。正是因为他们，你才在自己从事的这项美妙的工作中得到精神与物质方面的双重收获。

8. 每一次拍摄工作都应该当作最重要的任务精心准备。每一项细节都应井井有条，每一件设备都应保持精准，以最佳状态投入工作。一定要确保每一样备用装备都完好无误，随时可用。

9. 唯一能够对你和你的事业造成限制、阻碍的人，就是你自己。不要在自己追求理想的前进道路上设置任何限制。你能够取得的成就不可限量——心有多高，梦想就有多大。

10. 热爱这个职业。可以在工作中感悟纯真、美好、澄澈、坦率的感情，难道不是上天赐予我们的一份绝妙礼物吗？

致谢

我要感谢的人非常多——我感觉自己就好像要登上奥斯卡颁奖礼的舞台，心中忐忑不安。但是，我还是愿意以轻松的姿态来表达这一切，首先要感谢的就是我最亲爱的家人，而其他人，我对他们的感激与感恩，相信他们心中早已感知。

我要谢谢我的女儿苏菲，从你像一颗种子一样埋在我肚子里的那一刻起，你给我的生活带来了太多快乐。我对你的爱有如波涛汹涌，又绵延不绝，有时候你甚至会抱怨地嘟囔，“妈妈，你爱过头了吧，拥抱也得有时有会儿，该歇歇啦。”你给我带来的欢欣愉悦，难以言表。我亲爱的女儿，你如阳光，如蜜糖，只消看你一眼，我就深陷其中，无法自拔。

我要谢谢我的儿子凯勒，在笑意盈盈间，你就能够让一个房间彻底变样。我喜欢你那专注的样子，对所有事物的热情，以及你寻求平静的独特方式。我喜欢看你在跌倒时捧腹大笑的模样，笑完之后还会再跌上一跤。你把爸爸当作超级英雄来看待，还贴心地给了我一件斗篷，让我可以和你们一起自由飞翔。能够成为你的母亲，和你共度此生，我感到无上光荣。

我还要谢谢我的先生斯蒂夫，你我天生一对，你是我今世与来生永远的伴侣。你是我最好的朋友，这并非虚无缥缈的溢美之辞——你令我真正体会到了友谊的美妙之处，并且享受到了和其他人一起从未有过的共鸣。每一天你都在朝着完美不断进步，而你总能给我最温暖的拥抱。你是我最信任的人，我对你总有述说不尽的话语，我们之间的交流似乎永无止息。感谢你，让我拥有如此浪漫、柔情、帅气的丈夫。感谢你，你是孩子们心目中的出色老爸。感谢你，感谢你，感谢你，纸短情长，再多的言语也说不完我对你的无尽谢意。

掌握儿童摄影成功的秘诀
诞生更多清新动人的作品

当代儿童肖像摄影师的目标已经超越了简单的主题摄影，而是致力于创作出情感充沛、互动感强且内蕴深厚的影像作品。备受赞誉的摄影师塔玛拉·莱奇将在本书中介绍完成美妙作品的经典和时尚手法。每一步骤都配有详尽说明，从探究拍摄对象的个性，到工作室选址，再到照片选样和最终成品交付，一应俱全。本书是儿童肖像摄影师必备的实战宝书。

通过阅读本书，您可以

- 学习如何把握拍摄对象性格并选择适当的表现手法；
- 了解儿童摄影影棚拍摄和外景拍摄的布光技巧；
- 学习如何简单地引导儿童摆出完美的姿势，打造出自然、上镜的照片；
- 掌握利用户外环境光呈现最佳效果；
- 学习如何在影棚中利用简单的陈设拍出变化多端而丰富多彩的画面；
- 掌握如何高效经营管理儿童摄影个人工作室的秘诀。

世界杰出女摄影师的代表塔玛拉·莱奇（Tamara Lackey），其作品表现力强，内蕴深厚，真实而感人，屡获殊荣，曾受邀为美国总统奥巴马夫妇拍摄家庭肖像，其服务的客户有《Vogue》《Elle》《Parenting》《Food & Wine》等。

装帧设计：胡萍丽

分类建议：艺术 / 摄影
人民邮电出版社网址：www.ptpress.com.cn

ISBN 978-7-115-23022-5
定价：45.00 元